DIE INDUSTRIELLE DIFFERENTIAL-RENTE

von

Dipl.-Kfm. Dr. rer. oec. Max Beker

DRUCK VON CARL REMBOLD A.G.
HEILBRONN A. N.
1933

DIE INDUSTRIELLE DIFFERENTIAL-RENTE

Dissertation

zur Erlangung der Würde eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
der Handels-Hochschule Mannheim

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann Max Beker

Gutachter: Prof. Dr. Schuster · Prof. Dr. Sommerfeld

Tag der mündlichen Prüfung: 29. Juli 1932

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhalts-Verzeichnis.

Seite

Einführung 5

I. Kapitel: Negative Bestimmung der Differentialrente durch Abgrenzung vom Monopol-Gewinn . . 9

Monopolgewinn und Differentialgewinn.
Verschiedene Auffassungen über das Monopol.
Das wichtigste am Monopol ist die Mengenbestimmung.

II. Kapitel: Grundsätzliches, positive Bemerkungen zur Theorie der Differentialrente 17

Die differentiellen Kosten und der Grenzproduzent.

III. Kapitel: Das industrielle Ertragsgesetz 21

1. Das allgemeine Ertragsgesetz.
2. Die optimale Betriebsgröße.

IV. Kapitel: Die Erscheinungsformen der industriellen Differentialrente 33

Die Kostenquantelung.
Die Bedeutung des Zeitfaktors.
Die Quasirente.

V. Kapitel: Die industrielle Lage-Rente 47

Der günstigste Standort.
Seine Verschiebung als Ursache der Lage-Rente.
Die Agglomeration.

Schlußwort: Die wirtschaftliche Funktion der industriellen Differentialrente 56

Literaturverzeichnis 59

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41554418_0102

Einführung.

Es liegt im Wesen der wirtschaftlichen Marktmechanik, daß vielerorts Gewinne zur Entstehung gelangen, die in keinerlei Weise auf eine besondere Tätigkeit eines bestimmten Wirtschaftsindividuums zurückzuführen sind, sondern die allein dem wirtschaftlichen Gesamtzusammenhang entspringen. Insbesondere sind es die Differential-Gewinne, die einfach infolge der Tatsache zur Entstehung gelangen, daß dasselbe Produkt von verschiedenen Produzenten mit verschiedenen Kosten produziert wird, während es auf dem Markt einen einheitlichen Preis hat.

Die schärfste Formulierung erhielt das Differential-Renten-Prinzip durch den Engländer Ricardo. Ricardo hat jedoch mit diesem Prinzip lediglich die Gewinne, die bei der landwirtschaftlichen Produktion zur Entstehung gelangen, erklärt; er hat übersehen, daß er mit einem Prinzip arbeitet, welches in Wirklichkeit bei jeder Produktion anwendbar ist; er hat nur einen Teil einer einheitlichen Erscheinung erfaßt und hat sie in dieser Einseitigkeit zum Erklärungsgrund des Bodengewinnes gemacht. Es wäre aber unberechtigt, die Rententheorie Ricardos aus diesem Grund anzugreifen und ihr allzu große Vorwürfe zu machen; muß man doch anerkennen, daß Ricardo als erster die differentiellen Produktionsbedingungen erkannt hat und durch seine äußerst scharfe und klare Formulierung den Weg zur Erkenntnis jeglichen Differentialgewinnes geebnet hat. Und so bilden die Gedanken Ricardos auch die Grundlage zu der Frage, inwieweit wir hier von Differentialgewinnen sprechen können.

Bei der Untersuchung der industriellen Gewinne sind zunächst zwei dem Ursprung und dem Wesen nach verschiedene Gewinne zu unterscheiden; zum einen der Monopol- und zum anderen der Differentialgewinn. Während dieser grundsätzlich einem Kostenvorteil, den ein Betrieb einem anderen gegenüber hat, entspringt, ist jener das Ergebnis einer bestimmtgearteten Mengen- bezw. Preis-Manipulation. Es wird wohl klar sein, daß der Monopol-Gewinn, das Ergebnis jener so häufig angegriffenen und charakteristischen Preispolitik eine andere Behandlung erfahren muß, besonders von Seiten des Staates, als jeder Differentialgewinn. Auch für die Behandlung bestimmter industrieller Probleme, wie das der Löhne und Preise oder der Besteuerung, ist die Erkenntnis und

die Unterscheidung von Monopol- und Differentialgewinnen unerläßlich. Bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung ist der Monopolgewinn von sehr geringer Bedeutung, ein Monopol erweist sich hier allenfalls als hemmend. Der Differentialgewinn bezw. die Differentialrente hingegen spielt hier eine ganz entscheidende Rolle, sie ist der Ausdruck der Unterschiedlichkeiten und der Ungleichmäßigkeiten, die sich in der wirtschaftlichen Entwicklung zeigen; durch ihr Erscheinen werden zugleich die Kräfte wachgerufen, die auf einen Ausgleich dieser Unterschiedlichkeiten hinwirken. Weiterhin kann die Differentialrente zugleich auch als ein treibender Faktor in der wirtschaftlichen Entwicklung angesehen werden. Denn, in dem Bestreben, sie zu erlangen, sucht der Unternehmer durch neue Kräfte Kombinationen oder durch Ersinnung bezw. Nutzbarmachung technischer Fortschritte seine Kosten pro Einheit Produkt zu reduzieren, um sich dadurch einen Kostenvorteil anderen Produzenten gegenüber zu verschaffen, der sich dann in Form dieser erstrebten Differentialrente realisiert. Ohne die Möglichkeit eines industriellen Differentialgewinnes und ohne jenes unternehmerhafte Streben danach, wäre die ganze wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahrzehnte nicht denkbar.

Trotz der überaus großen Bedeutung der industriellen Differentialrente gibt es eine gesonderte und zusammenfassende Untersuchung über ihr Wesen und dieser ihrer wirtschaftlichen Bedeutung bis jetzt noch nicht. Nur vereinzelt finden wir, in Verbindung mit anderen Untersuchungen, Teilprobleme aus diesem Gebiet behandelt. Besonders erwähnenswert ist hier die Untersuchung Marshalls in seinen „Principles“ über die Quasi-Rente.

Zweck dieser Arbeit soll es nun sein, eine gesonderte, das Wesen und die Bedeutung der industriellen Differentialrente umfassende Untersuchung durchzuführen, wobei jene schon vorhandene, für dieses Gebiet bedeutungsvolle Ausführungen und Abhandlungen entsprechend eingegliedert werden.

Um bei der Behandlung der industriellen Differentialrente gleich von vornherein Unklarheiten auszuschließen, ist es vorteilhaft, als erstes eine klare Abgrenzung der Differentialrente gegenüber jener anderen Gewinnerscheinung, mit der die Erscheinung der Differentialrente so häufig verwechselt wird, dem Monopolgewinn, vorzunehmen. Diese Abgrenzung geschieht am besten und einfachsten durch eine kurze Darstellung des Wesens des Monopol-Gewinnes. Es wird sich zeigen, daß diese Darstellung zugleich schon sehr viel zur Erkenntnis der andersartigen Gewinnerscheinung, der Differentialrente, beiträgt.

Zur Vervollständigung der Abgrenzung des Differentialgewinnes gegenüber den andersartigen Gewinnerscheinungen wäre es notwendig, auch die Abgrenzung gegenüber dem Kapitalzins vorzunehmen. Da wir uns jedoch hier, um eine sich notwendigerweise

daraus ergebende allzu große Abweichung vom eigentlichen Thema zu vermeiden, nicht mit dem Zinsproblem beschäftigen können, wollen wir im folgenden zur Vereinfachung der Betrachtungen die Annahme zugrunde legen, der Kapitalzins sei ein Kostenfaktor, er sei jener gleichmäßig große, konstante Kapitalertrag, der unbedingt erwirtschaftet werden muß, um mit der wirtschaftlichen Entwicklung Schritt zu halten. Obige Annahme, den Kapitalzins als Kostenbestandteil anzusehen, würde übrigens der Cassel'schen Knappheitstheorie entsprechen, der Theorie, daß der Kapitalzins vom Leihzins abzuleiten ist, und daß der Leihzins als ein Preis für Kapitaldispositionen zu betrachten sei, der sich wie jeder andere Preis auf dem Markte bildet, und daß dieser Preis genau so in die Produktionskosten eingehe, wie der Preis für die Arbeit. Auch der normale Zins für das Eigenkapital muß als Kostenbestandteil aufgefaßt werden, weil das Zur-Verfügung-Stellen des Eigenkapitals ein Verzicht bedeutet, dieses Kapital gegen Verzinsung anderweitig auszuleihen. Doch auf diese Auffassung kann hier nicht eingegangen werden. Festzuhalten ist hier nur, daß im folgenden, um eine größere Klarheit und eine größere Einfachheit in der Behandlung der Rentenerscheinungen zu erreichen, der Kapitalzins als Kostenbestandteil aufgefaßt wird, d. h. wenn im folgenden von Gesamtkosten die Rede ist, so sind darin auch die Zinsquoten für das Fremd- und für das Eigenkapital enthalten.

I. Kapitel.

Negative Bestimmung des Gebietes der Differentialrente durch Abgrenzung von Monopol-Gewinn.

Die Ausdrücke Differentialrente und Monopolgewinn werden häufig verwendet, ohne daß man sich über ihre Bedeutung im klaren ist. Ein und derselbe Gewinn wird bald als Monopolgewinn und bald als Differentialrente bezeichnet. Wie so oft, so scheint sich auch hier jene Ansicht Wicksteed's, daß die Verschiedenheit der Theorien in der Hauptsache in dem schwankenden Gebrauch der Ausdrücke begründet liegt[1], zu bewahrheiten. Es könnten tatsächlich auch auf diesem Gebiete viele Streitigkeiten vermieden werden, wenn man sich über diese Grundbegriffe einig und beim Gebrauch dieser Begriffe ihres Inhaltes stets klar bewußt wäre.

Die Abgrenzung des Monopolgewinns vom Differentialgewinn bezw. der Monopolrente von der Differentialrente geschieht am einfachsten durch eine kurze Darstellung der Wesensmerkmale des Monopolgewinns. Ist dieser Begriff einmal festgelegt, so ergibt sich die Abgrenzung der Differentialrente vom Monopolgewinn von selbst.

In dem Bestreben, eine allgemein anerkannte Monopoldefination zu finden, wird man bald auf große Schwierigkeiten stoßen, denn die Literatur ist weit entfernt, hierin sich einig zu sein; es ist schwer, unter der Vielgestaltigkeit der verschiedenen Ausführungen den rechten Weg zu finden. Bei der Auswahl dieser Begriffsdefinitionen darf man sich nicht von irgend welchen Vorurteilen, sondern nur von der Zweckmäßigkeit leiten lassen; auch müssen wir uns hüten, jeden Gewinn, der uns verwerflich erscheint, als Monopolgewinn zu bezeichnen. Wir müssen uns bewußt sein, daß wir mit dem Ausdruck Monopol eine besondere wirtschaftliche Erscheinung bezeichnen wollen, daß es uns in der Hauptsache auf eine Unterscheidung von Monopol- und Differentialgewinn ankommt.

In der klassischen Periode der Wirtschaftswissenschaft hatte man vom Monopol noch eine ziemlich vage Vorstellung. Adam Smith sah unter dem Monopolpreis „den höchsten Preis, der dem

---

[1] Redvers Opie: „Die Quasi-Rente in Marshalls Lehrgebäude" im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Bd. 60.

Käufer abgepreßt werden kann"[1]. Auch von der Grundrente sagte er, daß sie „als der für die Benützung des Bodens bezahlte Preis natürlich ein Monopolpreis sei. Er richtet sich durchaus nicht danach, was der Grundherr für die Kultur des Grundstücks verausgabt haben mag, oder womit er sich begnügen könnte, sondern danach, was der Pächter geben kann"[2]. Selbst Ricardo bezeichnete die Grundrente an einer Stelle seiner Grundsätze als Ergebnis eines teilweisen Monopols. Smith scheint, wie die ganze damalige Zeit, befangen zu sein von dem Gedanken, daß ein Preis, sofern er nur entsprechend höher ist als die Kosten, die verausgabt worden sind, als Monopolpreis zu bezeichnen ist. Obwohl zugegeben werden muß, daß dieser Gedanke auf den Kern der Sache hinweist, so kann er doch nicht in dieser weiten Formulierung aufrecht erhalten werden, denn ein hoher Preis kann auch das Ergebnis einer natürlichen Knappheit sein; in diesem Falle von einem Monopol zu sprechen, ist, wie noch die späteren Ausführungen zeigen werden, unzweckmäßig.

Eine andere Ansicht ist die, welche in dem alleinigen Verkaufsrecht und in der ausschließlichen Verfügungsgewalt, bezw. in einer entsprechend geringen Zahl von Verkäufern, schon ein Monopol begründet sieht. Eine entsprechende Verfügungsgewalt ist zweifellos eine notwendige Vorbedingung für das Vorhandensein eines Monopols, ohne sie wäre ein Monopol nicht denkbar, jedoch ist sie allein noch nicht als solches zu bezeichnen. Wenn diese Auffassung auch sehr oft vertreten wird, so muß man sich doch fragen, was soll es denn für einen Zweck haben, eine bloße Monopolstellung, so lange sie ohne Einfluß auf die Preise ist, schon als Monopol anzusehen? Das Wichtigste am Monopol ist doch die Preiswirkung. Ohne solche kann man doch wohl kaum von einem Monopol sprechen. Vogelstein sagt hierzu: „Zum Begriffe des wirtschaftlichen Monopols gehört weder die absolute Unmöglichkeit des Konkurrenzbezuges, noch ist er mit dem tatsächlichen Alleinverkauf genügend charakterisiert"[3].

Am weitesten geht die Auffassung, die in dem bloßen Besitz von Produktionsgütern und im Eigentum schon ein Monopol begründet sieht. Mit dieser Formulierung des Monopolbegriffes ist nichts anzufangen. Wollte man sie annehmen, so hätte man es ja in der ganzen Wirtschaft der jetzigen und der vergangenen Zeit, soweit sie auf der Grundlage des privaten Eigentums beruht, nur noch mit Monopolen zu tun und man würde mit dem Ausdruck Monopol nichts Besonderes bezeichnen. Auf eine Unterscheidung

[1] Adam Smith: „Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes". 4. Aufl. Übers. Halle 1908. 1. Bd. 11. Kapitel.
[2] a. a. O. Seite 194.
[3] Theodor Vogelstein: „Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und Monopolbildung" im GDS, Bd. 6, Seite 427.

zwischen Differential- und Monopol-Gewinnen müßte vollends verzichtet werden, da alle Gewinne Monopolgewinne wären. Diese Ansicht hat allerdings auch wenige Vertreter gefunden; aber immerhin sind mit ihr die Namen zweier bedeutender Forscher verknüpft: Karl Marx und Franz Oppenheimer.

Wollen wir zu einer Formulierung kommen, mit der in ökonomischer Hinsicht auch etwas anzufangen ist, so brauchen wir nur die Gedanken aufzugreifen, die schon seit alter Zeit vorhanden sind. Aristoteles illustriert nämlich im ersten Buch seiner Politik das Wesen des Monopols an der Geschichte des Thales von Miletos. Es heißt dort von Thales, er soll „erkannt haben, daß die Ölbäume eine reiche Ernte geben würden, obgleich es noch Winter war, und er soll mit dem wenigen Gelde, was ihm zu Gebote gestanden, als Handgeld sämtliche Olivenpressen in Miletos und Chios für einen geringen Preis gepachtet haben, weil ihn niemand überbot. Als nun die Erntezeit herankam und plötzlich und auf einmal viele Pressen gebraucht wurden, so vermietete er sie so hoch, sammelte viel Geld"[1]. In Sizilien geschah Ähnliches, es kaufte einer alles Eisen aus den Eisenhütten auf, um es später nach Belieben zu verkaufen. „Als Dionys dies hörte, durfte er nicht mehr in Sizilien bleiben, weil er Erwerbswege entdeckt habe, welche des Dionysos eigene Geschäfte Schaden brachten. Diese Spekulationen und die des Thales sind ein und dasselbe, beide wußten sich durch einen Kunstgriff ein Monopol zu verschaffen"[2].

In diesem Beispiel des Aristoteles wird schon in treffender Weise auf das Wesen des Monopols hingewiesen. Jener Kunstgriff, jene Manipulation, mit der durch künstliche Verringerung der angebotenen Menge die Preise zu steigern versucht werden, ist das, was die Seele jener Erscheinung, die wir Monopol nennen, bedeutet.

Um diese Manipulation durchführen zu können, ist es naturgemäß notwendig, daß man eine entsprechende Machtstellung, das heißt eine entsprechende Verfügungsgewalt über die auf den Markt kommende Menge des betreffenden Gutes besitzt. Diese Verfügungsgewalt kann gegeben sein durch ein rechtlich geschütztes Alleinverkaufsrecht, durch die Beherrschung der Produktion jener Güter, die auf den betreffenden Markt kommen, oder auch durch entsprechende Unternehmerzusammenschlüsse. Demgemäß wird diese Machtstellung, durch die eine Person oder eine Personengruppe die Menge bezw. die Preisbildung des betreffenden Gutes auf dem Markte entsprechend beeinflussen kann, als „Monopol-Stellung" bezeichnet; wobei eine Monopol-Stellung noch keineswegs auch eine Monopolwirkung hervorrufen

[1] „Aristoteles' Politik", übersetzt von Kirchmann. Philosophische Bibliothek, 84. Band, Seite 22.

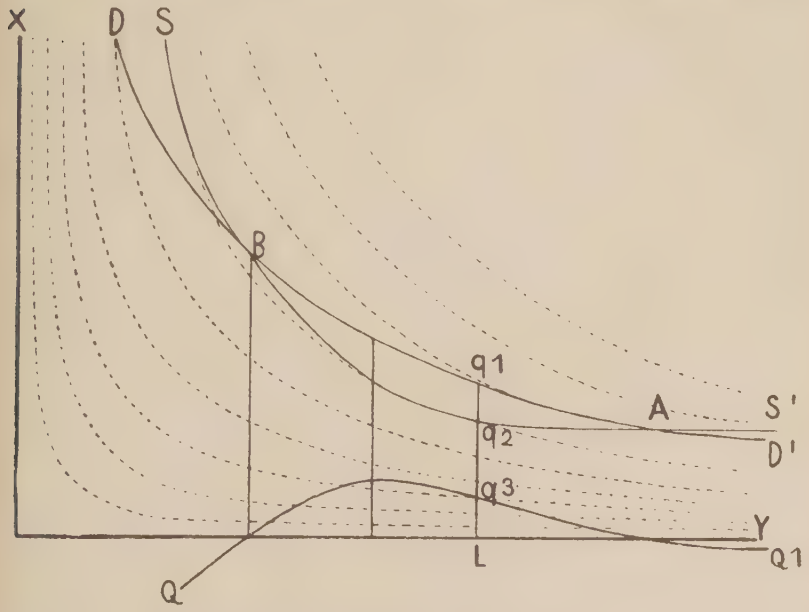
[2] a. a. O. S. 23.

muß. Von einer Monopolwirkung, das heißt einem Monopol, einem Monopolpreis und einem Monopolgewinn können wir erst dann sprechen, wenn jene oben erwähnte künstliche Mengenverminderung wirklich durchgeführt wird. Ob der Monopolist nun die Menge bestimmt und die Preisbildung durch den Markt abwartet, oder ob er den Preis fixiert und die Mengenbestimmung des Marktes abwartet, kommt im Endergebnis auf dasselbe heraus.

Der Inhaber einer bloßen begünstigten Machtstellung wird den Preis nicht merklich zu steigern vermögen, sein Bestreben wird sein, sofern seine Kostengestaltung nicht entsprechend ungünstiger wird, eine möglichst große Menge seines Produktes auf den Markt zu bringen, um dadurch seine Einnahmen und damit seinen Gewinn zu erhöhen; er wird seine Produktion zu vergrößern suchen. Bei freiem Wettbewerb ist das Bestreben eines jeden, einen möglichst großen Anteil an der Gesamtproduktion zu erlangen, bezw. seinen seitherigen Anteil zu behaupten; er wird zu diesem Zwecke bereit sein, seine Preise zu senken, ja er wird sie, wenn nötig, soweit senken, daß überhaupt kein Gewinn mehr für ihn übrig bleibt. Der Monopolist, bestrebt nach dem Gewinn-Optimum erblickt seinen Vorteil gerade darin, möglichst weniger auf den Markt zu bringen, um dadurch den Preis zu seinen Gunsten zu verschieben. Er wird, um einen entsprechenden Preis zu erzielen, sein Angebot lieber entsprechend einschränken. „Die Einschränkung des Angebots durch den Monopolisten wirkt zwar im Sinne einer Verminderung seines Gesamterlöses, bis zu einem Punkte jedoch wird diese Tendenz von der durch die Angebotsverkürzung hervorgerufene Preiserhöhung überkompensiert, so daß die Einnahmen des Monopolisten eine Vergrößerung erfahren“[1]. Diese Einschränkung des Angebots durch den Monopolisten kann zunächst einmal durch Verringerung der Produktion erfolgen. Handelt es sich hingegen um schon vorhandene Güter, so werden unter Umständen Teile dieser Gütermengen vernichtet, um den Preis der restlichen zu steigern (bekanntes Beispiel hierfür: Vernichtung von Kaffee-Vorräten durch den brasilianischen Staat) oder es werden Teile der vorhandenen Güter vom Angebot zurückgezogen und gleichzeitig die Produktion für weitere Güter eingeschränkt. In diesem letzteren Falle sucht der Monopolist mit der Angebotsverminderung die Gesamteinnahmen absolut zu erhöhen, er versucht, Kaufkraft für sein Gut anzuziehen, mit anderen Worten, er nutzt die „positive Elastizität der Nachfrage“ nach seinem Gute, die sich bei der Angebotsminderung zeigt, aus. Hat der Monopolist jedoch die Wahl, ob er seine Produktion einschränken soll, so spielen weiterhin Kostenüberlegun-

[1] F. X. Weiß in seinem Artikel „Monopol“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften Seite 617.

gen eine entscheidende Rolle. Meist werden sich ihm, auf das einzelne Produkt bezogen, höhere, für die gesamte Produktionsmenge jedoch absolut niedrigere Kosten zeigen. Er wird bei der Festsetzung der Größe der Produktion, d. h. der Angebotsmenge, in erster Linie die Differenz zwischen Kosten und Preis des Produktes, multipliziert mit der Produktenmenge, im Auge haben und hier nach dem größten Ertrage streben. Wie sich hier das für den Monopolisten günstigste Preis-Mengenverhältnis festlegt, versucht Marshall in seinen „Principles" mathematisch und graphisch darzustellen[1]. Man nehme an, O X sei die Mengenachse und O Y die Preisachse. D D′ sei die Nachfragekurve, die auch die Preismengenkurve genannt werden kann, sie zeigt an, welcher



Preis für eine Produktionseinheit erzielt werden kann bei verschiedener Höhe der Angebotsmenge, kurz sie zeigt an, welche Angebotsmengen und welche Preise einander entsprechen. S S′ ist die Angebotskurve, bezw. die Kostenmengenkurve, sie zeigt an, welche Kosten pro Produkteinheit aufgewendet werden müssen, wenn die Produktion in einer bestimmten Höhe erfolgt, mit andern Worten, welche Kosten pro Einheit Produkt den einzelnen Produktionsquanten entsprechen.

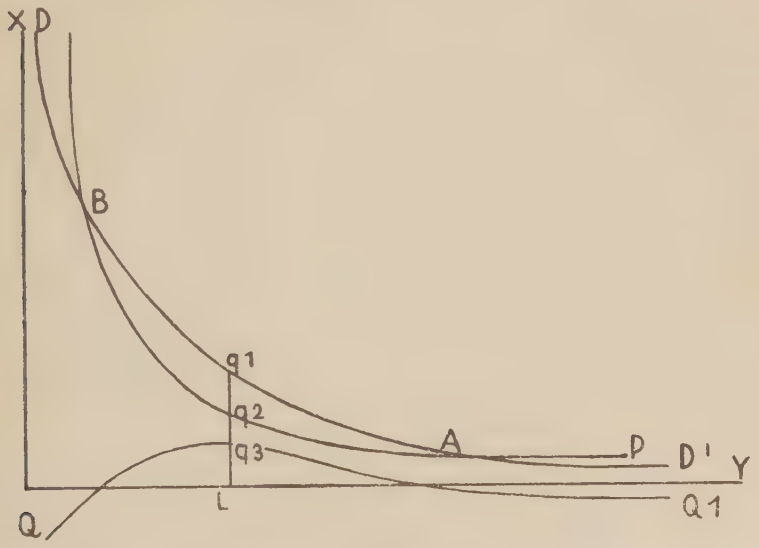
[1] Alfred Marshall: „Principles of economics", 4. Aufl. Deutsche Übers. v. Ephraim u. Salz, Stuttgart und Berlin 1905, Seite 458 ff.

An der Stelle, an der die Angebotskurve unter der Nachfragekurve liegt, ist es vorteilhaft zu produzieren, in unserem Falle trifft dies zwischen B und A ein. Bei freiem Wettbewerb wird die größtmögliche Menge produziert werden, der Preis und die Menge wird sich bei A festlegen. Der Monopolist hingegen, der das Bestreben hat, eine größtmögliche Einnahme zu erzielen, wird, um den Preis steigern zu können, sein Angebot verkürzen. Es muß ein Punkt auf der Nachfragekurve gefunden werden, von dem aus die Entfernung zu dem senkrecht von ihm aus zur O X-Achse unter ihm liegenden Punkt der Kostenkurve, multipliziert mit der Entfernung jenes Punktes zur O Y-Achse, das größte Produkt ergibt. Diesen Punkt kann man finden, indem man auf der Senkrechten zur O Y-Achse die Entfernung der beiden Punkte, wo die einzelne Senkrechte die beiden Kurven S S′ und D D′ schneidet, ober- bezw. unterhalb der O X-Achse anträgt. Verbindet man die einzelnen so gefundenen Punkte, so erhalten wir die Monopoleinnahme-Kurve Q Q′. Der weiteste, über dieser Kurve liegende Punkt zeigt die Menge an, bei der der höchste Monopolgewinn pro Einheit Produkt erzielt werden kann. Da die Gesamteinnahme aber erst entsteht, wenn man den Gewinn am einzelnen Produkt mit der jeweiligen Gesamtmenge der zum Markte gebrachten Produkte multipliziert, so muß auf der Q Q′ ein Produkt q_3 gefunden werden, bei dem das Produkt der beiden Entfernungen zu der O X und der O Y-Achse das größte ist. Diesen Punkt wiederum kann man finden, indem man alle Punkte, deren Produkt der Entfernungen zu den beiden Achsen jeweils dasselbe ist, miteinander verbindet, dies gibt alles Hyperbeln, die in obiger Zeichnung gestrichelt sind. An der Stelle, wo die Monopoleinnahmekurve die am weitesten von den Achsen entfernte Hyperbel berührt, ist der Punkt q_3. Die Senkrechte von diesem Punkte zur O Y-Achse schneidet S S′ in q_2 und D D′ in q_1. Q_1 ist somit der gesuchte Punkt, welcher anzeigt, welche Menge zum Markt gebracht werden muß, um einen Preis zu erzielen, der die größte Monopolreineinnahme abwirft.

Zur Ergänzung sei hier noch der Fall dargestellt, in dem es sich um vorhandene Güter handelt, wie z. B. nach einer Ernte, wo es, um die Reineinnahme zu steigern, vorteilhaft ist, einen Teil der Güter zu zerstören, wie z. B. bei dem brasilianischen Kaffee. O Y sei wieder die Preisachse, O X die Mengenachse und D D′ die Nachfragekurve, bezw. die Preismengenkurve. Es zeige P die Menge der vorhandenen Vorräte und den Preis pro Einheit Produkt an. Vernichtet man nun einen Teil der Vorräte, so bleiben die Gesamtkosten für den nunmehr verkleinerten Vorrat dieselben wie für den vorher größeren. Relativ, auf die Produkteinheit bezogen jedoch, steigen die Kosten. Kosten pro Einheit Produkt multipliziert mit der jeweils noch vorhandenen Menge

muß immer ein und dieselbe Größe ergeben, nämlich die Gesamtkosten für die ursprünglich vorhandenen Vorräte. Dies ergibt also, wie der Mathematiker weiß, in unserer Darstellung eine Hyperbel zu den beiden Achsen O Y und O X, die in P ihren Anfang nimmt.

Der Punkt, bis zu dem es, um die höchste Monopoleinnahme zu erhalten, vorteilhaft ist, Teile der Vorräte zu vernichten, ist q_2. Der Preis, der für das Gut nunmehr erzielt werden kann, ist q_1. Wie man diese Punkte findet, hat ja schon unsere vorhergehende Konstruktion gezeigt.



Eine andere Möglichkeit, die Gesamtmonopol-Einnahme zu steigern, ist dem Monopolisten dadurch gegeben, daß er mitunter die Nachfrage in Schichten verschiedener Kaufbereitschaft zerlegen kann. Dies geschieht z. B. durch die Eisenbahn-Tarife und auch bei Patenten oder Neuerscheinungen von Büchern, wo zuerst die Käufer befriedigt werden, die hohe Preise zu zahlen gewillt sind, erst allmählich werden die Preise gesenkt und damit auch andere Käuferschichten erfaßt.

Die wirtschaftliche Wirkung des Monopols besteht in einer Verschiebung der Einkommensverteilung zu Gunsten des Monopolisten, außerdem bewirkt es eine Minderung des Sozialproduktes. Andererseits muß aber auch zugegeben werden, daß durch das Monopol unproduktive Aufwendungen wie für Reklame und Kundenwerbung zum Teil vermieden werden, und daß sich die Produktion reibungsloser an den Bedarf anpassen kann.

Es gibt nun auch Fälle, wo es dem Monopolisten benommen ist, sich das für ihn günstigste Preismengenverhältnis zu sichern. Es können hier ethische Momente oder Rücksichten auf die Zukunft des Monopols eine Rolle spielen. Es kann möglich sein, daß der Monopolist auf einen kleinen Konkurrenzrest Rücksicht zu nehmen hat (wie z. B. beim 80%-Monopol), in diesen Fällen spricht man von einem partiellen Monopol[1]. Eine andere Möglichkeit ist die, daß der Staat durch Festsetzung eines Maximal-Preises der Willkür des Monopolisten Schranken setzt.

Daß wir es mit diesen Erscheinungen mit nichts anderem, als lediglich mit Monopolgraden zu tun haben, braucht wohl nicht besonders erwähnt zu werden. Der Monopolist hat es auch hier in der Hand, die Menge auf den Markt zu bringen, die ihm das innerhalb der gegebenen Schranken günstigste Preismengenverhältnis sichert.

Jedenfalls, das gilt es festzuhalten, ist die Mengenbestimmung das Wesen des Monopols und da wo die Macht oder der Wille fehlen, sie durchzuführen, können wir nicht von einem wirklichen Monopolpreis sprechen. Daher können auch wirtschaftliche Vorzugsstellungen wie z. B. der Lage, der Produktionsintensität, der Organisation oder der geistigen Befähigung niemals als Monopol bezeichnet werden. Weiterhin wird auch klar sein, daß natürliche Knappheit oder Seltenheit nie ein Monopol entstehen lassen können. Der Preis für diese Güter ist kein Monopolpreis und wäre er noch so hoch. Es wird sich daher die immer wieder erwähnte Frage, ob der Besitzer einer Heilquelle, der Eigentümer eines Kunstwerkes oder von Diamanten als Monopolisten zu bezeichnen seien, erübrigen. Der Preis eines berühmten Gemäldes z. B. ist nie ein Monopolpreis; der Gewinn ist kein Monopolgewinn; beides sind nur der Ausdruck der Wertschätzung der betreffenden Käuferschicht. Auch der Preis für Diamanten ist kein Monopolpreis. Etwas anderes wäre, wenn z. B. eine Bergwerksgesellschaft einen Teil ihrer Gruben schließen würde, um den Preis der übrigen Diamanten entsprechend zu steigern.

Der Begriff des Monopols ist, wie schon die Ausführungen zeigen, ein sehr umstrittenes Gebiet der ökonomischen Forderung. Man kann aber feststellen, daß obige Auffassung in neuerer Zeit sich immer mehr durchsetzt. Obige Gedankengänge sind in den Ausführungen der wichtigsten modernen Theoretiker auf diesem Gebiete, wie insbesondere F. X. Weiß, Hans Mayer, Schumpeter, Adolf Weber u. a. zu finden.

---

[1] Marshall: a. a. O. S. 458/59.

II. Kapitel.

Grundsätzliche positive Bemerkungen zur Theorie der Differential-Rente.

Nach dieser negativen Abgrenzung der Differentialrente vom Monopolgewinn, wollen wir zunächst auf einige prinzipielle allgemeine Erörterungen über die Differentialrente selbst eingehen. Als Begründer der Theorie der Differentialrente ist der Engländer Ricardo anzusehen. Obwohl er nur die Gewinne an Grund und Boden, d. h. die Grundrente, zu erklären versucht hat, so hat er es doch mit einem Prinzip getan, das nicht nur auf die Urproduktion, sondern auch auf jede andere Produktions-Art anzuwenden ist. Die Differentialrente tritt eben am deutlichsten und klarsten bei dem Grund und Boden in Erscheinung. Dies mag auch der Grund sein, warum sie dort zuerst erkannt und auch präzis festgelegt wurde. Wollen wir Ricardos Formulierung der Differentialrente uns nutzbar machen, so ist die Frage immer die, inwieweit wir in dem einzelnen Falle eine Analogie mit dem Boden treiben können.

Die Differentialrente verdankt ihren Ursprung dem Umstand, daß Produkte derselben Art und Güte von verschiedenen Produzenten auch mit verschiedenen Kosten hergestellt werden, während sie doch auf dem Markt[1] als ein einheitliches Produkt auch einen einheitlichen Preis haben[2]. „Der Hinweis auf die differentiellen Kosten ist wichtig. Wenn Produkte gleicher Art und gleicher Qualität von verschiedenen Produzenten mit verschiedenem Kostenaufwand hergestellt werden, so ergeben sich daraus, weil der Preis für die gleichen Produkte auf dem Markte der

[1] Unter Bezugnahme auf denselben Marktort. In den Herstellungskosten sind in diesem Falle die Transportkosten zu diesem Marktort mit inbegriffen. Auf die Auswirkung der Lage, bzw. Transportkostendifferenzen wird später noch besonders hingewiesen werden.

[2] Daß die Preise für ein einheitliches Produkt genau genommen nicht ganz einheitlich sind, sondern in Wirklichkeit um einen einheitlichen Preis oszillieren, kann außer Acht gelassen werden, da diese Abweichungen von sehr geringer Bedeutung sind. Diese Preisfriktionen können zu besonderen Friktionsgewinnen führen, doch ist die ganze Erscheinung von zu geringfügiger Natur, als daß sie hier irgendwie bedeutsam wäre.

gleiche ist, für die unter günstigeren Bedingungen arbeitenden Produzenten Differentialrenten oder Ertragsgewinne“[1].

Die Höhe des Differentialgewinnes richtet sich nach dem Kostenvorteil, den ein Produzent einem andern gegenüber, dem sogenannten Grenzproduzenten, hat. Die Bestimmung dieses Grenzproduzenten ist für die Erklärung und Berechnung der Differentialrente von besonderer Wichtigkeit.

Nach Ricardo ist der Grenzproduzent jener Produzent, der unter den ungünstigsten Bedingungen produziert. Er sagt in seinen Grundsätzen: „Der Tauschwert aller Güter, ob es nun gewerbliche Produkte, oder die Ausbeute von Bergwerken, oder der Ertrag des Bodens sind, wird nicht von denjenigen, die sich besonderer Produktionserleichterungen erfreuen, bestimmt, sondern von denen, die solche Erleichterungen nicht haben; durch diejenigen, die sie unter den ungünstigsten Bedingungen herstellen, die gerade noch zur Deckung des Bedarfes zugezogen werden müssen“[2].

Der Produzent mit günstiger Kostengestaltung hat wohl gegenüber dem Produzenten mit ungünstiger Kostengestaltung einen Vorteil, der sich in einer „Differenz“ ausdrückt; sein Kosten-

---

[1] Diehl, Karl: „Theoretische Nationalökonomie“, III. Band. „Die Lehre von der Zirkulation“, Jena 1927, Seite 135.

[2] Es wäre vielleicht zu überlegen, analog dieser ricardianischen Auffassung auch hier, bei der industriellen Produktion als Grenzproduzent jenen zu bezeichnen, dessen Kostengestaltung in Bezug auf den Marktpreis, der sich gebildet hat, derart ungünstig ist, daß seine Produktionswerkzeuge noch nicht einmal den Ertrag abwerfen, der notwendig ist, um mit der wirtschaftlichen Entwicklung Schritt zu halten (Amortisationsquote plus Kapitalzins), es wäre für ihn genau so vorteilhaft, die Produktion einzustellen, wie sie fortzusetzen. Eine Zugrundelegung dieses Grenzproduzenten ist jedoch für uns unzweckmäßig. Von hier aus gemessen sind in dem Ertrag der Produktionswerkzeuge die Amortisationsquoten, der Kapitalzins zusammen mit der Differentialrente enthalten. Hier kommt es jedoch nur darauf an, jenes Mehr, über den durchschnittlichen, der wirtschaftlichen Entwicklung entsprechenden Ertrag eines Produktionswerkzeuges, die industrielle Differentialrente zu erfassen. Unter Grenzproduzent sei hier daher stets jener Produzent verstanden, der mit seinen Produktionswerkzeugen einen Ertrag erwirtschaftet genau entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung. Seine Produktionswerkzeuge werfen den Ertrag ab, der notwendig ist, um einen gleichbleibenden Strom neuer Produktionswerkzeuge entsprechend der Abnützung der alten, aus der Wirtschaft in den betreffenden Produktionszweig zu leiten; nicht mehr und nicht weniger. Dieser Produzent steht gerade auf der Grenze der gesunden wirtschaftlichen Existenzfähigkeit.

Bei der Verwendung des Produktionswerkzeuges Boden fordert die wirtschaftliche Entwicklung keinen besonderen Ertrag, damit die Produktion auf die Dauer fortgesetzt werden kann, denn der Boden wird grundsätzlich (ökonomische Bebauung vorausgesetzt) nicht abgenutzt und muß nicht unter Aufwendung von Kosten ersetzt werden. Der gesamte Bodenertrag ist hier Differentialrente. Eine Ausnahme bildete es hier, wenn nach bestimmten Zeiträumen Meliorationen oder sonstige Aufwendungen gemacht werden müssen. In diesem Falle ist auch hier ein bestimmter Ertrag erforderlich, damit diese Aufwendungen wiederholt werden.

vorteil realisiert sich jedoch nur in der Höhe als Differentialgewinn, als eine Kostendifferenz gegenüber dem Grenzproduzenten, wie er von uns hier festgelegt ist, besteht. Bestimmt wird dieser Grenzproduzent durch den Preis, der sich jeweils auf dem Markt bildet; das heißt, der Preis zeigt auf der Skala der Günstigkeit der Kostengestaltung der einzelnen Betriebe jeweils an, welcher Betrieb gerade als Grenzbetrieb anzusehen ist, und welcher Betrieb allmählich zu verschwinden hat.

Zur Ergänzung mag hier noch eingeschoben werden, daß durch Veränderungen der Marktverhältnisse, z. B. Veränderungen der Lohnhöhe, der Leihzinssätze, oder aber der zu einem annehmbaren Preis absetzbaren Produktenmenge, sich Verschiebungen in der Skala der Günstigkeit der Kostengestaltungen der einzelnen Betriebe (um bei dieser Darstellungsform zu bleiben), vollziehen können. Diese Verschiebungen sind bedingt durch die verschiedenen Kostenzusammensetzungen in den einzelnen Betrieben. Infolge dieser verschiedenen Kostenzusammensetzungen werden die einzelnen Betriebe bei einer Veränderung eines Kosten-Faktors, insbesondere durch eine Verschiebung der Kostenpreise, verschiedenartig betroffen. Fernerhin wirkt sich eine Verminderung der Nachfrage auf einen Betrieb mit relativ großen Produktionsanlagen ungünstiger aus, als auf einen anderen Betrieb. So kommt es z. B., daß bei einem Sinken der Lohnhöhe, einem Steigen der Zinssätze und einem Rückgang der Nachfrage, sich die Kosten in dem technisch bestausgerüsteten Betrieb (mit großen Produktionsanlagen) relativ ungünstiger gestalten, als in einem technisch weniger gut ausgerüsteten Betrieb, bei dem meist der Hauptkostenfaktor der Arbeitslohn ist, und der sich Nachfrage-Schwankungen viel leichter anzupassen vermag, als der andere. Es kann vielleicht der technisch weniger gut ausgerüstete Produzent eine Differentialrente realisieren, während der andere Mühe hat, sich zu behaupten.

Als nächstes entsteht die Frage, wie es zu beurteilen ist, wenn infolge einer plötzlichen Nachfrageverstärkung der Preis eines Produktes derartig steigt, daß selbst der unter den ungünstigsten Bedingungen produzierende Betrieb einen Gewinn, d. h. eine Rente realisieren kann. Obwohl dieser Gewinn einen absoluten Charakter trägt, so ist es doch nichts wesentlich anderes, als wenn ein Betrieb mit noch ungünstigerer Kostengestaltung bestehen würde, der keinen Gewinn realisieren kann. Jener Gewinn ist dann genau so zu behandeln, wie jeder Differentialgewinn. Er ist sogar als solcher zu bezeichnen, wenn man berücksichtigt, daß jene Betriebe auf kurze Zeit, so lange die Produktion sich noch nicht den neuen Verhältnissen angepaßt hat, über die optimale Benutzung ihres Produktionsapparates hinausgehen können, um so lange mit

abnehmenden Erträgen, bezw. mit steigenden Kosten[1] zu produzieren, bis für die letzte Teilmenge nur noch die zu ihrer Produktion aufgewendeten Kosten ersetzt werden und kein besonderer Gewinn bezw. Ertrag mehr übrig bleibt. Für die vorhergehende Teilmenge entsteht dann ein Kostenvorteil gegenüber der letzten Teilmenge, der in Form eines Gewinnes, der als Differentialgewinn zu bezeichnen ist, zum Ausdruck kommt. Es zeigt sich also, daß, wenn der Preis infolge wirtschaftlicher Veränderungen für kurze Zeit so hoch gestiegen ist, daß selbst der ungünstigst arbeitende Betrieb einen besonderen Gewinn realisiert, dieser trotzdem als Differential-Gewinn zu bezeichnen ist. Es ist der Differential-Gewinn, dessen Höhe bestimmt wird durch den Kostenvorteil innerhalb desselben Betriebes, das heißt der Differenz der Kosten für die einzelnen Produktionsteilmengen gegenüber den Kosten für die letzte unter abnehmendem Ertrage produzierte Teilmenge, dem Grenzprodukt.

Beim Monopolisten oder bei monopolistischen Unternehmerverbänden gibt es kein Grenzprodukt, hier wird die Produktion nicht derart gesteigert, bis die letzte Teilmenge infolge des abnehmenden Ertrages keinen Gewinn mehr abwirft. Der Monopolist sieht ja seinen Vorteil gerade darin, früher aufzuhören zu produzieren, um durch diese Manipulation das für ihn günstigste Preismengenverhältnis zu erreichen. Sein Gewinn ist kein Differentialgewinn, er bezieht einen absoluten Monopolgewinn.

---

[1] die entstehen z. B. durch höhere Kosten für Überstundenarbeit, übermäßige Abnützung der Maschinen und Anlagen, Licht für Nachtarbeit, Mehrarbeit des Unternehmers usw. Über diese Dinge, die ihren Ausdruck in dem industriellen Ertragsgesetz finden, wird im folgenden Kapitel mehr die Rede sein.

III. Kapitel.

Das industrielle Ertragsgesetz.

1. Das allgemeine Ertragsgesetz.

Aus der Fülle der möglichen Umstände, die eine Verschiedenheit der Produktionskosten und somit das Entstehen von Differentialrenten verursachen, hebt sich als besonders wichtig die Tatsache, die das Gesetz vom abnehmenden Ertrage bezeichnet, hervor. Die Behandlung dieses Gesetzes unter besonderer Berücksichtigung industrieller Verhältnisse soll daher die Aufgabe des vorliegenden Kapitels sein.

Das sogenannte Gesetz vom abnehmenden Ertrag wurde zuerst in der Landwirtschaft festgestellt. Schon Ricardo machte die Entdeckung, daß bei der Bodenbebauung jede zusätzliche Aufwendung an Kapital und Arbeit auf ein bestimmtes Stück Land von einem bestimmten Optimum ab relativ niedrigere Erträge im Vergleich zu den vorherigen Aufwendungen bringt, daß also die erreichbare Ernte durch zusätzlichen Produktionsaufwand sich zwar vermehren läßt, daß aber diesen vermehrten Kosten nicht ein proportional sich vermehrender, sondern ein relativ abnehmender Ertrag entspricht.

Dieses Gesetz vom abnehmenden Ertrag wurde lange Zeit als etwas betrachtet, was spezifisch der Landwirtschaft eigen ist, während man annahm, daß im Gegensatz hierzu in der Industrie das Gesetz vom zunehmenden Ertrag entspräche.

Mitunter wird diesem Gesetz des abnehmenden Ertrags in der Landwirtschaft auch ein Gesetz des gleichen Ertrages in der Industrie gegenübergestellt. So sagt Eduard West: „Jede gleiche zusätzliche Quantität Arbeit, die auf die Landwirtschaft verwendet wird, gewährt einen positiv verminderten Ertrag — während es klar ist, daß die gleiche Menge Arbeit immer die gleiche Menge gewerblicher Produkte herstellt“[1].

Das Gesetz vom zunehmenden Ertrag in der gewerblichen Produktion wird besonders von Adam Smith[2] vertreten, der davon aus-

---

[1] Zit. n. Vogelstein: „Das Ertragsgesetz in der Industrie“ in Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 34. (Eduard West: „The application of capital to land“, London 1815, p. 6 und 7.)

[2] Adam Smith: „Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes“. Deutsche Übersetzung von Grünfeld, Halle 1908. S. 5 f.

ging, daß durch eine Vergrößerung der Produktion eine größere Arbeitsteilung möglich wäre, und daß eine größere Arbeitsteilung sich stets kostensparend auswirkt.

Die anderen großen Klassiker Ricardo, Malthus und Mill sprechen wohl vom abnehmenden Ertrag, der in der Landwirtschaft vorkommt, stellen aber kein Ertragsgesetz der Industrie gegenüber, sondern sprechen lediglich von einer historischen Entwicklungstendenz, daß die gewerblichen Produkte im Gegensatz zu den landwirtschaftlichen im Preise fallen müssen, als Folge der Erfindungen und Produktionsvorteile, die durch den Fortschritt der Zivilisation (improvement and civilisation) entstehen.

Von den späteren Forschern wird die Auffassung des zunehmenden industriellen Ertrags weiterhin von Senior vertreten. Er ist der Ansicht, „zusätzliche Arbeit ist, wenn in der Industrie verwandt, von mehr als proportionaler, wenn in der Landwirtschaft verwandt, von weniger als proportionaler Wirksamkeit“[1]. Dieser Ansicht schließt sich Adolf Wagner an, indem er sagt, „dem Bodengesetz entgegengesetztes Benutzungsgesetz für die Träger motorischer Kräfte, besonders der Maschinen. Gesetz der wachsenden Erträge und abnehmenden Kosten. Daher Tendenz der sinkenden Kosten, der Produktion mit Maschinen usw. mit deren steigender Größe“[2].

In sehr klarer Form wurde der Vorteil der Produktion im Großen von Karl Marx zum Ausdruck gebracht. Nach ihm ist die Produktion um so ertragreicher, je größer die Konzentration der Produktionsmittel ist. Die größten Unternehmungen gewährleisten ihm den größten Ertrag der Arbeit. Durch das Zusammenwirken (Kooperation) einer großen Anzahl Arbeiter werden „eine Masse falscher Kosten erspart“. Das Hindernis in der Erreichung dieses Zieles sieht er in der noch ungenügenden Akkumulation des Kapitals. Er sagt: „Die Kooperation ermöglicht, verhältnismäßig zur Stufenleiter der Produktion, räumliche Verengung des Produktionsgebietes. Diese Beschränkung der Raumsphäre der Arbeit bei gleichzeitiger Ausdehnung ihrer Wirkungssphäre, wodurch eine Masse falscher Kosten (faux frais) erspart werden, entspringt aus der Konglomeration, der Zusammendrängung der Arbeiter. dem Zusammenrücken verschiedener Arbeitsprozesse und der Konzentration der Produktionsmittel“.

Verglichen mit einer gleich großen Summe vereinzelter individueller Arbeitstage, produziert der kombinierte Arbeitstag größere

---

[1] Zit. n. Vogelstein: „Das Ertragsgesetz in der Industrie“ (Nassau William Senior „Political Oeconomy“, 2 nd. ed. London 1850, p. 81 sequ.

[2] Adolf Wagner: „Theoretische Sozialökonomie“, Erste Abteilung, Leipzig 1907. Seite 126.

Massen von Gebrauchswert[1]. Diese Konzentration und Kooperation der Lohnarbeiter kann nicht erfolgen, „ohne daß dasselbe Kapital, derselbe Kapitalist sie gleichzeitig kauft"[2]. „Die Anzahl der kooperierenden Arbeiter oder die Stufenleiter der Kooperation (und damit der Ermöglichung jener Kostenersparnisse. Anm. d. V.) hängt also ab von der Größe des Kapitals, das der einzelne Kapitalist im Ankauf von Arbeitskraft auslegen kann."[3]

Ähnlich sagt auch Oppenheimer, „die gewerblichen Produkte unterliegen, wie wir wissen, dem Gesetz der steigenden Erträge. Je höher die Kooperation sich entfaltet, um so ergiebiger werden die auf sie verwandten produktiven Kräfte, um so höher wird, mit anderen Worten, der durchschnittliche Ertrag der einzelnen beteiligten Arbeitskraft".[4]

Wir sehen, daß alle diese Auffassungen dahin gehen, daß für die Industrie ein anderes Ertragsgesetz gelte, als für die landwirtschaftliche Produktion. Mit obigen Darstellungen soll hier kein dogmenhistorischer Abriß über den Gedanken von abnehmendem bezw. zunehmendem Ertrag gegeben werden. Will man diesen Gedanken in seiner geschichtlichen Entwicklung verfolgen, so sind hier die Abhandlungen von Black[5], Cannan[6], Vogelstein[7], Diehl[8], Eßlen[9] und Weddigen[10] zu nennen, die sich mit dieser Frage eingehend beschäftigt haben.

Wie diese Anführungen zeigen, war man von jeher der Ansicht, daß das Gesetz vom abnehmenden Ertrag eine spezifische Erscheinung in der landwirtschaftlichen Produktion sei, das keinesfalls auch auf die gewerbliche Produktion anzuwenden ist, ja, daß man dort von einem zunehmenden Ertrag sprechen könne.

Diese Auffassung ist noch bis in die neueste Zeit zu finden[11].

---

[1] Karl Marx: „Das Kapital", Band I: Der Produktionsprozeß des Kapitals. Stuttgart 1914. Seite 276.

[2] a. a. O. S. 277.

[3] a. a. O. S. 277.

[4] Oppenheimer, „Theorie der reinen und politischen Ökonomie". II. Auflage. Berlin 1911. S. 480.

[5] Black, „Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages bis John Stuart Mill". In den Annalen des Deutschen Reiches für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. München 1904. Nr. 1, S. 146 ff.

[6] Cannan, „A history of the theories of produktion and distribution in english political economy". London 1894.

[7] Vogelstein, „Das Ertragsgesetz in der Industrie" in Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 34. Band, 3. H.

[8] Diehl, „Theoretische Nationalökonomie". II. Band. „Die Lehre von der Produktion". Jena 1924.

[9] Eßlen, „Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages seit Justus von Liebig". München 1905.

[10] Weddigen, Walter: „Theorie des Ertrags". Jena 1927.

[11] Wie z. B. Diehl, der sich mit der Frage der Allgemeinheit des Ertrags-Gesetzes in seinem schon angeführten Werk ganz ausführlich auseinandersetzt, und der Ansicht ist, daß eine Verallgemeinerung dieses Gesetzes unmöglich ist. Es wird darauf nochmals zurückgekommen werden.

Allmählich setzt sich jedoch in der modernen Literatur immer mehr die Ansicht durch, daß es für jeden Produktionszweig ein einheitliches Ertragsgesetz gibt, daß wir es auch bei dem abnehmenden Ertrag in der Landwirtschaft nur mit dem Ausdruck eines einheitlichen Gesetzes zu tun haben, das ebenso in jeder anderen Produktion, auch in der industriellen, in Erscheinung tritt. Diese Ansicht der Allgemeinheit des Ertragsgesetzes ist zuerst in der englisch-amerikanischen Literatur entstanden, und hat dort ihre ersten Vertreter gefunden[1]. Diese brachten meist die Verallgemeinerung des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag mit dem Grenznutzengedanken in Verbindung. Besonders Clark meint, daß das Grenznutzengesetz letzlich auch das sogen. Gesetz vom abnehmenden Ertrag in sich schlösse. „The final utility theory of value rests on the same principle as does the theory of diminishing returns from agriculture; and this principle has a far wider range of new applications"[2].

Weiterhin wäre der Versuch Schüllers zu erwähnen, das Gesetz vom abnehmenden Ertrag zu verallgemeinern. Er geht von dem Gedanken aus, daß eine Produktionserhöhung in der Industrie sich letzten Endes in einer Nachfragesteigerung nach Rohstoffen, die in der Urproduktion erzeugt werden, auswirkt, daß zusätzliche Rohstoffe nur mit relativ höheren Kosten erzeugt werden können, und daß diese höheren Kosten infolge der gesteigerten Rohstoffpreise in die industrielle Produktion eingehen. Er sagt: „Wenn die Baumwoll-, Schafwoll-, Flachs-Spinnerei -Weberei zunehmen sollen, muß die Produktion von Baumwolle, Schafwolle und Flachs vergrößert werden. Das Wachstum der Zuckerproduktion erfordert eine wachsende Rübenproduktion. Eine größere Erzeugung von Eisenwaren und Maschinen kann nur auf Grund gesteigerter Gewinnung von Eisenerzen und Kohlen stattfinden. Auch erfordert die Entwicklung der Industrie im ganzen, insofern sie mehr Arbeitskräfte in Anspruch nimmt, eine Vermehrung der Erzeugung von Nahrungsmitteln. Die Erhöhung der Kosten, die infolge der Vergrößerung der Bodenproduktion eintritt, überträgt sich daher auf die Industriezweige, welche die betreffenden Materialien

---

[1] Besonders sind hier die Ausführungen J. B. Clarks in seinem Buch „The distribution of wealth" zu nennen. Weiterhin werden die Ausführungen Carvers, „The distribution of wealth", New-York 1911, II. Kapitel, als mustergültig bezeichnet. Wir können denselben die scharfsinnigen Erörterungen bei Commens, „The distribution of wealth", London 1893, S. 117—154, zur Seite stellen; auch Fetter, „Principles of economics", New-York 1904, part I, chapter 9, sowie Davenport, „Value and distribution", geben vorzügliche Erörterungen über diese Fragen (vergleiche Heller S. 91). Weiterhin wären Nicholson, „Principles of political economy", London 1908 und Turner, „Introduktion to economics", London 1908, zu nennen.

[2] J. B. Clark, „The distribution of wealth", New-York 1920, S. 208.

verarbeiten"[1]. Obwohl dieser Gedanke in gewisser Beziehung seine Berechtigung hat, so geht er doch im großen ganzen an der eigentlichen Problemstellung vorbei. Diese Ungenauigkeit wird klar, wenn man die Probleme der Landwirtschaft und der Industrie isoliert, anstatt sie zu vermischen; „man definiere einfach die Industrie als die Umformung gegebener Rohstoffe und frage dann, welchem Ertragsgesetz diese Umformung unterliegt"[2].

Will man zu einem einheitlichen Ertragsgesetz kommen, so gilt es jenen Weg zu beschreiten, der in der Hauptsache von der neueren englisch-amerikanischen Literatur angedeutet wurde, und in der deutschen Literatur in klarer Weise von Th. Vogelstein gezeigt wurde. „Für die Produktion besteht ein gemeinsames Gesetz, dessen Wirkung jedoch wegen der verschiedenen Voraussetzungen in den einzelnen Produktionssphären eine verschiedene ist. Alles mit den Worten Proportionalität und Disproportionalität ausgedrückt. Es gibt ein günstiges Wirkungsverhältnis der Produktionsfaktoren, das wir eben mit Proportionalität bezeichnen. Aller zunehmende Ertrag, im Verhältnis zu den aufgewendeten Produktionsmitteln, beruht darauf, daß ein Produktionselement vorher im Überfluß vorhanden war und daher die Zuführung aller anderen genügt, um die Produktion zu steigern. Zunehmender Ertrag ist also eine Folge einer Annäherung an die Proportionalität, aller abnehmende Ertrag geht auf das Gegenteil zurück, auf steigende Disproportionalität. Die Landwirtschaft arbeitet sehr häufig unter der abnehmenden Kurve des Ertragsgesetzes, weil ein Produktions-Element, nämlich der Grund und Boden, in seiner Menge lokal und national fest begrenzt ist. Die Industrie, als Umformung gegebener Rohstoffe definiert, pflegt als Ganzes niemals unter abnehmendem Ertrage zu arbeiten, sobald die nötige Anzahl von Menschen zur Verfügung steht. Damit ist natürlich noch keineswegs gesagt, daß sie stets mit zunehmendem Ertrage arbeitet. Es ist in der Regel bei ihr die Möglichkeit einer proportionalen Vermehrung aller Produktionsfaktoren, und demnach einer proportionalen Vermehrung der Produktion innerhalb der Volkswirtschaft gegeben."[3]

Diese Gedankengänge wurden bereits in der amerikanischen Literatur erwähnt. Von dem Gesetz der Proportionalität spricht jedoch, im besonderen, unter Verwendung desselben Ausdruckes, Turner in seinem Werk „Introduktion to economics"[4], weiterhin

---

[1] R. Schüller, „Die Verschiedenheit der Produktionskosten". 1. Abschnitt in Schutzzoll und Freihandel. Wien und Leipzig 1905. S. 36.

[2] Vogelstein, „Das Ertragsgesetz in der Industrie". S. 786.

[3] Vogelstein, „Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und Monopolbildung" in G D S, IV. Abteilung, S. 400.

[4] Vergl. Diehl, „Theoretische Nationalökonomie", II. Band, „Die Lehre von der Produktion", S. 107.

der Norweger Aarum[1]. Ferner wäre Hans Mayer zu erwähnen, der in seinem Aufsatze „Produktion" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften auch dasselbe einheitliche Ertragsgesetz aufstellt und von einer „optimalen Kombination" und einem „optimalen Verhältnis" der Produktionsfaktoren spricht[2].

Bei der Anwendung dieser Formulierung Vogelsteins, mit der lediglich auf die technische Seite des Ertragsgesetzes hingewiesen wird, muß man sich jedoch bewußt sein, daß rein technisch eine Bestimmung einer eindeutigen Proportionalität verschiedener Produktionsfaktoren allgemein nicht möglich ist; sie ist nur insoweit möglich, als man die Auswirkung der Veränderung der Menge eines Produktionselementes bei einem Gleichbleiben der anderen Produktionsfaktoren beachtet; die technisch optimale Proportion dieses Faktors zu den anderen ist dann erreicht, wenn die zusätzliche Verwendung einer weiteren Einheit dieses Produktionselementes eine geringere Produktenmenge ertragen würde als die vorhergehenden durchschnittlich hervorgebracht haben (also nicht im Vergleich zu der einzelnen vorhergehenden Einheit, sondern zum Durchschnitt aller vorhergehenden Einheiten). Betrachtet man nun dieses soeben besprochene Produktionselement als eine festgegebene Bestandsmenge und verändert die andern Faktoren und sucht für sie die optimale Produktions-Proportionalität, so ergibt sich eine andere Relation der Produktionsverfahren als vorher.[3]

---

[1] Aarum, sein Beitrag „Norwegen" in „Wirtschaftstheorie der Gegenwart". Band I. 1927. S. 128.

[2] Hans Mayer, sein Artikel „Produktion" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, S. 1120.

[3] Um dies an einem Beispiel klarzumachen, nehmen wir an, mit zwei Produktionsfaktoren A und B wird ein Produkt C hergestellt, und zwar ergäbe die Kombination von

			auf 1 B also
1 A mit	1 B	= 1 C	1 C
„ „	2 B	= 3 C	1,5 C
„ „	3 B	= 6 C	2 C
„ „	4 B	= 9 C	$2^1/_4$ C
„ „	5 B	= 11 C	$2^1/_5$ C
„ „	6 B	= 12 C	2 C
„ „	7 B	= 12 C	$1^5/_7$ C
„ „	8 B	= 11 C	$1^3/_8$ C
„ „	9 B	= 11 C	$1^2/_9$ C
„ „	10 B	= 11 C	$1^1/_{10}$ C
„ „	11 B	= 10 C	0,9 C
„ „	12 B	= 10 C	$^5/_6$ C

dann ergibt sich daraus

			auf 1 A also
1 A mit	12 B	= 10 C	10 C
2 A „	„	= 24 C	12 C
3 A „	„	= 27 C	9 C
4 A „	„	= 24 C	6 C
5 A „	„	= 18 C	4 C

Die optimale Kombination von B aus gesehen ist: 1 A mit 4 B, und von A aus gesehen: 1 A mit 6 B (beide unterstrichen). Diese Verschiedenheit kommt daher, daß das eine Mal das eine Produktionswerkzeug als, im Verhältnis zum Bedarf, unbegrenzt vorhanden angenommen wird, und das andere Mal das andere. Die optimale Kombination von A aus gesehen ist auch schon in der ersten Hälfte des Beispiels zu ersehen, und umgekehrt, sie liegt da, wo das Produktionsergebnis, absolut betrachtet, am höchsten ist. Die betreffende

Eine optimale Kombination mit einer eindeutigen Relation der Produktionsfaktoren entsteht nur, wenn alle Produktionsfaktoren auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden, sei es die Arbeitszeit, oder das Verhältnis der vorhandenen Menge zum Bedarf, oder sei es der Kostenpreis. Und damit sind wir schon zur wirtschaftlichen Seite des allgemeinen Ertragsgesetzes gekommen.[1] Alle bei der Produktion mitwirkenden Faktoren werden durch diesen gemeinsamen Nenner aufgelöst als Kosten. Die Schwierigkeit bei der theoretischen Festlegung der optimalen Produktionskombination bezüglich der Kostengestaltung besteht jedoch darin, daß die Preise der Kostengüter (Produktionsmittel) selbst wiederum in großem Maße, insbesondere soweit man kurze Zeiträume in Betracht zieht, abhängig sind von der jeweiligen Produktionskombination. Genauer ausgedrückt, daß diese Preise von jeder Änderung der Kombination der Produktionsmittel, zum mindesten auf kurze Zeit maßgebend beeinflußt werden. Diese wirtschaftliche Seite des wirtschaftlichen Ertragsgesetzes wollen wir jedoch vorläufig noch zurückstellen, denn diese Kostenpreise sind zum Teil mit der Ausdruck der Differentialrente, die wir erst untersuchen wollen. Hier sei zunächst auf jeden Fall die technische Tatsache festgehalten, daß es für jedes Produktionswerkzeug, dessen Produktivität wir feststellen wollen, eine optimale Proportionalität mit den übrigen Produktionsfaktoren gibt. Jede Abweichung von dieser Proportionalität bedeutet abnehmenden und jede Annäherung zunehmenden Ertrag.

Mit diesem ist meines Erachtens das Wichtigste, ja beinahe alles angedeutet, was über das wirtschaftliche und über das technische Ertragsgesetz, das auf jede Produktion anzuwenden ist, zu sagen wäre. Der einzige Unterschied, der allerdings grundsätzlich ist, zwischen Landwirtschaft und Industrie ist eben der, daß der Boden als Produktions-Element in seiner Lage lokal und national begrenzt ist, daß günstiger Boden nicht vermehrt werden kann. Soll die Produktion gesteigert werden, so bleibt keine andere Möglichkeit, als entweder den Mangel an genügend gutem Boden durch die entsprechend höhere Menge Kapital und Arbeit zu kompensieren, und sich mit dem durch die steigende Disproportionalität verursachten Minderertrag zufrieden zu geben, oder aber neuen, weniger guten Boden zur Produktion heranzuziehen.

In der Industrie hingegen sind die erforderlichen Produktions-Elemente stets vermehrbar (allerdings mit einigen Einschränkun-

---

Kombination ist gestrichelt gekennzeichnet; sie stimmt mit der unterstrichenen im nebenstehenden Beispiel überein.

[1] Die wirtschaftliche Kombination der Produktionsmittel befindet sich im vorhergehenden Beispiel zwischen 1 A : 4 B und 1 A und 6 B. Diese beiden Grenzen ergeben sich, wenn man das eine Mal das eine Produktionswerkzeug mit null einsetzt und das andere Mal das andere.

gen, die später noch gemacht werden). Wird hier die Produktion ausgedehnt, so können, ohne daß man höhere Kosten als seither aufwenden müßte, sämtliche Produktions-Elemente in derselben Güte in genügendem Maße zur Verfügung bereitgestellt werden, ja es können infolge des gesellschaftlichen Fortschrittes sogar bessere und günstigere Produktionsinstrumente zur Verwendung gelangen, während in der Landwirtschaft in der Regel, notwendigerweise, immer schlechterer Boden herangezogen werden muß.

Infolge dieses Unterschiedes in der landwirtschaftlichen und industriellen Produktion, der, obwohl von grundsätzlicher Bedeutung, nichts an dem einheitlichen Gesetz der Proportionalität, bezw. der optimalen Kombination ändert, können viele Forscher den Weg zu jenem, allen Produktionsweisen gemeinsamen Ertragsgesetz, nicht finden. So z. B. auch Diehl, der sich mit diesem Gedanken sehr eingehend auseinandersetzt und zu zeigen versucht, daß es unmöglich ist, ein allgemeingültiges Ertragsgesetz aufzustellen. Er wendet z. B. gegen die Formulierung Vogelsteins ein: „aber, und darin liegt der Unterschied zur Urproduktion, diese Disproportionalität, die in der Industrie auftreten kann, ist in der Urproduktion notwendig immer gegeben, weil hier ein Produktionsfaktor, und zwar der wichtigste, stets beschränkt vorhanden ist. Während in der weiterverarbeitenden Industrie alle Produktions-Elemente vermehrt werden können, ist in der Urproduktion der Boden —, immer begrenzt vorhanden"[1]. Daß durch diese Worte, mit denen Diehl die Gedanken Vogelsteins zu widerlegen sucht, in keinerlei Weise jenes Gesetz der Proportionalität und der optimalen Kombination berührt wird, braucht wohl nicht besonders erwähnt zu werden. Sie zeigen deutlich, daß jener Unterschied in den Voraussetzungen für ihn alles bedeutet, und daß er darüber alles Gemeinsame in den verschiedenen Produktionsarten übersieht.

2. Die optimale Betriebsgröße.

Der Vollständigkeit halber sei hier noch auf eine andere Form des Ertragsgesetzes hingewiesen und zwar in Bezug auf die Größe der Produktionseinheit; optimale Kombination der Produktionsfaktoren vorausgesetzt. Eingehendere Untersuchung wird zeigen, daß es auch bezüglich der Betriebs- und Unternehmergröße, bezw. der industriellen Konzentrations-Intensität ein Optimum gibt. Bis zur Erreichung der optimalen Größe macht sich zunehmender Ertrag bemerkbar; es können z. B. technische Hilfsmittel, deren Anwendung erst bei einer bestimmten Produktions-Intensität vorteilhaft ist, eingeschaltet werden; weiterhin kann erst

[1] Diehl, a. a. O. S. 115/16.

von einer bestimmten Größe ab die Betätigungsmöglichkeit des Betriebsleiters, bezw. des Unternehmers in nutzbringendster Weise entfaltet werden. Jede Überschreitung der optimalen Betriebsgröße hat abnehmenden Ertrag zur Folge; von einem gewissen Punkte ab können einzelne Faktoren in der Produktion aus bestimmten, nachher noch zu erwähnenden Umständen, nicht mehr entsprechend vergrößert werden. Sämtliche Elemente, die bei der Produktion eines Gutes mitwirken, können letzlich auf die drei Faktoren Boden, Kapital und Arbeit zurückgeführt werden. Es gilt also, jeden einzelnen Faktor zu untersuchen, inwieweit er zum Zwecke industrieller Produktion verfügbar ist.

Es ist klar, daß auch zur industriellen Produktion eine bestimmte Bodenfläche erforderlich ist, und daß ein Mangel hierin sich genau so in einem abnehmenden Ertrag auswirkt, wie in der Landwirtschaft. Niemand wird wohl bestreiten wollen, daß die Produktion von Garn z. B. auf einem engeren Raum, sagen wir auf einem Hektar, von einer bestimmten Grenze an nur noch unter steigendem Aufwand von Kapital und Arbeit gesteigert werden kann. Die Industrie braucht aber, und darin beruht der grundsätzliche Unterschied zur Landwirtschaft, im allgemeinen so wenig Boden, daß sie praktisch wohl nie einen entscheidenden Mangel hierin spüren wird. Der Boden kann höchstens als Standortsfaktor eine Rolle spielen, doch davon später.

Als nächstes wäre der Einfluß des Produktionsfaktors „Kapital" zu betrachten. Über die Möglichkeit der Vermehrung bezw. der Vergrößerung der Maschinen und Produktions-Anlagen wird später gesprochen. Hier soll nur kurz auf die durch die Eigentumsverhältnisse sich ergebenden Schwierigkeiten größerer Kapitalkonzentrationen hingewiesen werden. Es ist zuzugeben, daß der Mangel an der entsprechenden Konzentration des Kapitals sehr oft ein Hindernis zur Erreichung der optimalen Betriebsgröße bedeutet. Der Unternehmer kann jedoch den Mangel einer genügenden Menge Kapitals, der sich aus seinen Eigentumsverhältnissen ergibt, durch Steigerung des Arbeitsfaktors teilweise ausgleichen (z. B. bezüglich der Verwaltung des Kapitals). Es ist ihm aber auch die Möglichkeit gegeben, das mangelnde Kapital sich durch Inanspruchnahme fremder Kapitalien zu beschaffen; in diesem Falle muß er allerdings den Nachteil, der ihm durch die entsprechende Hemmung der Bewegungsfreiheit entsteht, mit in Kauf nehmen. Diese Schwierigkeiten, die durch die geringe Kapital-Konzentration entstehen, sind in neuerer Zeit zu einem großen Teil, durch die Möglichkeit der Gesellschaftsbildung, vermindert worden. Besonders die Bildung der Aktiengesellschaften hat hierin entscheidenden Wandel geschaffen. Allerdings muß man sagen, daß sich in gewisser Beziehung ein Nachteil daraus bildet, daß diese Unternehmungsgesellschaften in ihren Bewegungsmöglichkeiten

immer schwerfälliger sind, als eine Einzel-Unternehmung, was bei zunehmender Größe immer stärker fühlbar wird. Dies mag sich bezüglich der Anpassung an den Markt oder aber auch bezüglich der Verwaltung bemerkbar machen; es tritt allmählich eine Verbeamtung mit all ihren Nachteilen ein.

Eine andere Frage wäre die, ob die Ausdehnung der Produktion infolge der beschränkt vorhandenen Arbeitskräfte eventuell gehemmt werden könnte. Mit dieser Frage haben sich schon die Klassiker beschäftigt, als sie ein „ehernes Lohn-Gesetz" aufstellten. Auch später wurde dieses Problem zur Genüge behandelt, besonders ist Karl Marx mit seiner Ansicht über die industrielle Reserve-Armee zu erwähnen. Man wird wohl ohne weiteres sagen können, daß, wenn auch durch besondere wirtschaftliche und politische Umstände für kurze Zeit es einmal an Arbeitern fehlen kann (wie z. B. in den ersten Jahren nach dem Kriege), so wird man doch im allgemeinen die Arbeitskraft vom Standpunkte der Industrie als ein beliebig vermehrbares Produktionselement ansehen können. Benötigt ein Betrieb zur Produktion besonders qualifizierte und befähigte Arbeiter, so wird sich hierin sehr oft, besonders am Orte der Produktion, bezüglich der benötigten Anzahl ein Mangel bemerkbar machen. Infolge der wirtschaftlichen Ausgleichstendenzen[1] und infolge der günstigen Transportmöglichkeiten jedoch, wird auch dieser Mangel nur von kurzer Zeit sein. Diese Frage der örtlichen Verschiedenheit wird später, wenn vom Standort der Industrie die Rede ist, eingehender behandelt werden.

Wir kommen nun zu dem, meines Erachtens wichtigsten Faktor, der für die Bestimmung der optimalen Größe eines Betriebes, bezw. einer Unternehmung maßgebend ist, und zwar zu dem Unternehmer in seiner Eigenschaft als Leiter der Produktion. Seine Arbeitskraft ist der einzige Faktor, der nicht vergrößert werden kann. Der Leistungsfähigkeit des Unternehmers, als Leiter der Produktion, ist infolge seiner Eigenschaft als Mensch in bestimmter Weise Schranken gesetzt. Die Leistungsfähigkeit der Produktionsleitung wird durch eine Vermehrung der leitenden Personen nicht in entsprechendem Maße gesteigert; bei einer Vermehrung der Zahl der leitenden Personen muß noch zusätzlich besondere Arbeit geleistet werden, um die einheitliche Leitung des Betriebes zu wahren.

Wächst der Betrieb bezw. die Unternehmung über eine bestimmte Größe hinaus, so ist es dem Leiter nicht mehr möglich, alles zu übersehen. Es müssen Mittelpersonen eingeschoben werden, um die einheitliche Leitung zu wahren. Die Anweisungen, die der Leiter seither, stets den Verhältnissen angepaßt, gegeben hat, müssen durch starre Vorschriften ersetzt werden. Der ganze Appa-

[1] Gesteigerte Nachfrage bewirkt ein Steigen der Löhne und infolgedessen eine gesteigerte Zuwanderung in diesen Berufszweig.

rat wird schwerfälliger. Es tritt allmählich jene Verbeamtung und Verbürokratisierung ein, deren Nachteile zur Genüge bekannt sind. So ist auch letzten Endes die durch die Natur beschränkte Leistungsfähigkeit des Menschen als Unternehmungs- und Betriebsleiter die Ursache, durch die der Vergrößerung eines Betriebes in seiner Proportionalität große Schwierigkeiten erwachsen. Dadurch, daß die Leistungsfähigkeit eines Produktionsleiters begrenzt ist, entsteht eine Disproportionalität in Beziehung zu allen anderen Faktoren, die vergrößert werden konnten. Mit diesen Tatsachen beschäftigte sich besonders Bücher in seinem „Gesetz der Massenproduktion". Auch Vogelstein hat sie in gewisser Beziehung erkannt, obgleich er ihnen nicht diese Bedeutung zumißt, sondern sie beiläufig erwähnt. Er sagt: „Da der einzelne technische Leiter nicht mehr, wie beim mittelgroßen Werk, den gesamten Betrieb übersieht, nicht mehr in gleich engem Konnex mit allen Untergebenen steht, ergibt sich die Notwendigkeit einer ganz neuen Tätigkeit, die darauf gerichtet ist, die Einheitlichkeit des Betriebes, trotz getrennter Leitung der Departements zu sichern. Das stellt eine direkte Kostenerhöhung dar, umsomehr, als diese Oberleitung eine höhere Befähigung voraussetzt, als die Leitung des zehnmal kleineren Werkes. Wenn früher eine einfache Aufstellung der Vorräte und Halbfabrikate in den verschiedenen Stadien der Verarbeitung genügte, da der Betriebsleiter in seiner eigenen Kenntnis eine Kontrolle besaß, so wird es jetzt nötig, komplizierte Bücher von mindestens zwei Personen führen zu lassen, um mechanisch das zu ersetzen, was durch die geringere Übersicht des Leiters verloren geht. Ein System wird nötig, um die Fühlung mit den Arbeitern nicht ganz zu verlieren, und die Möglichkeit zu behalten, geschickte Leute für höhere Tätigkeit herauszufinden."[1] An anderer Stelle: „Je mehr jedoch die objektiven Hemmungen für eine Ausdehnung der Betriebe und Unternehmungen bis zur optimalen Größe, oder selbst über diese hinaus, zurücktreten, umso wichtiger wird die psychologische Seite der Sache, und zwar in doppelter Hinsicht; wie weit die Fähigkeiten der Organisation und Leitung und der augenblickliche Stand dieser Kunst auf eine Vergrößerung der wirtschaftlichen Einheiten hindrängen oder nicht, und zweitens, in welchem Maße die in einem Lande nur in begrenzter Menge zur Verfügung stehenden geborenen wirtschaftlichen Führer bereit sind, auf die Dauer ihre gesamte Kraft für die ökonomische Tätigkeit zur Verfügung zu stellen."[2]

---

[1] Vogelstein, „Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und Monopolbildung" im Grundriß der Sozialökonomie, VI. Abteilung, II. Aufl., Tübingen 1923, S. 402.

[2] a. a. O. S. 404. An derselben Stelle erwähnt Vogelstein weiter noch: „Immerhin ist die Konkurrenz kleiner Unternehmungen, die natürlich absolut

Eine andere Schwierigkeit, die Betriebe in beliebigem Maße zu vergrößern, ergibt sich auch dadurch, daß bei ungewöhnlicher Ausdehnung der Betriebsanlagen die zweckmäßigste Anordnung schon rein mathematisch unmöglich wird. Oder aber es wachsen infolge dieser Ausdehnungen die Transportkosten innerhalb des Werkes derart, daß es vorteilhafter wird, die Betriebe zu verdoppeln und sie eventuell in einem Unternehmen vereinigt zu halten.

Berücksichtigt man weiterhin, daß die Transportkosten des fertigen Gutes bis zum Markt, d. h. bis zum Konsumenten auch mit zu den Produktionskosten zu rechnen sind, so wirkt, infolge der Tatsache, daß die Konsumenten im großen ganzen gleichmäßig über das Land zerstreut sind, eine zunehmende Konzentration der Produktion in wachsendem Maße kostensteigernd bezüglich dieser Transportkosten. Immer größere Strecken müssen überwunden werden, um zu den der großen Produktion entsprechenden Anzahl Konsumenten zu gelangen. Weiterhin leiden, wie Bücher sagt, „die meisten der Groß-Unternehmer unter den Schwierigkeiten, welche mit der Bedarfs-Sammlung so weiter Gebiete verbunden sind“[1]. Wir sehen, daß auch von dieser Seite der Vergrößerung eines Betriebes sich wachsende Schwierigkeiten gegenüberstellen können. Auf dies werden wir bei der Behandlung der industriellen Lage-Rente nochmals zurückkommen.

Hier sollte in der Hauptsache gezeigt werden, daß jene vielvertretene Ansicht, daß die Vergrößerung eines Betriebes oder einer Unternehmung stets eine Kostensenkung ermögliche, irreführend ist, und daß wir auch bezüglich der Betriebsgröße von einem wirtschaftlichen Optimum sprechen können, das allerdings, je nach der Art des Betriebes, bezw. des darin erzeugten Produktes, auf höherer oder niedrigerer Stufe liegt.[2]

---

recht groß sein kann, niemals leichter, als wenn ihr einziger Nachteil in der im Verhältnis zum Umsatz größeren Masse leitender Tätigkeit besteht. Denn in diesem Falle pflegt das kleinere Unternehmen oft konkurrenzfähig zu bleiben, wenn sein Leiter mit einem entsprechend kleineren Entgelt zufrieden ist, oder umgekehrt ausgedrückt, der Leiter der Riesenunternehmung entsprechend höhere Bezüge verlangt. (Anm.: daß sie also im richtigen Verhältnis zur Unternehmergröße und zu den Leistungen als Leiter stehen.) Das pflegt aber regelmäßig der Fall zu sein“.

[1] Bücher, „Gesetz der Massenproduktion“ in „Die Entstehung der Volkswirtschaft“. Tübingen 1922. Seite 113.

[2] Hierzu noch eine Bemerkung Vogelsteins: „Die Annahme des Axioms, daß größere Betriebs- und Unternehmungs-Einheit unbegrenzte Verbilligung der Kosten bedeute, hat in den letzten Jahren in nicht wenigen Fällen nicht nur zu einer Kosten-Steigerung, sondern direkt zum Ruin der betreffenden Unternehmung geführt“ (Vogelstein, Die finanzielle Organisation, S. 405.)

IV. Kapitel.

Die Erscheinungsformen der industriellen Differentialrente.

(Die Quasi-Rente.)

Jede Annäherung an die optimale Kombination der Produktionsmittel bedeutet also zunehmenden, jede Abweichung abnehmenden Ertrag. Das Trachten des Produzenten geht dahin, diese optimale Kombination zu erreichen, bezw. bei Veränderungen der Produktionsmenge, zu erhalten. Diesem Bestreben setzen sich jedoch Schwierigkeiten verschiedener Art entgegen.

Zum einen ist es die Tatsache, daß einzelne Produktionsfaktoren nicht gleichmäßig, sondern nur stufenmäßig zu verändern sind. Werden z. B. mit einer Maschine, bei optimaler Kombination mit den anderen Produktions-Faktoren, pro Tag 100 Einheiten eines Produktes produziert, und soll diese Produktion auf 110 Einheiten pro Tag gesteigert werden, so kann dies nur mit abnehmendem Ertrag geschehen. Alle Produktionsfaktoren können in diesem Falle, um es einmal so anzunehmen, um $^1/_{10}$ vermehrt werden, die Maschinen hingegen nicht; sie könnten nur verdoppelt werden, was jedoch in diesem Falle unzweckmäßig wäre. Der Produzent kann diesen Mangel durch eine verhältnismäßig stärkere Steigerung der übrigen Faktoren wieder ausgleichen; d. h. er kann bei gleicher Maschinenanlage seine Produktion nur mit abnehmendem Ertrag, d. h. mit steigenden Kosten steigern. Will der Produzent die Produktion weiter steigern, so erweist sich allmählich die Herstellung, bezw. Anschaffung einer zweiten Maschine vorteilhaft. Bei weiteren Steigerungen macht sich nun, bis zu 200 Einheiten pro Tag, wieder ein zunehmender Ertrag bemerkbar; er zeigt sich so lange, bis die optimale Kombination wieder erreicht ist.[1] Dies weist auf die Tatsache hin, die wir fast bei jeglicher industriellen Produktion beobachten können; überall können wir feststellen, daß der industrielle Betrieb, unter Einhaltung der optimalen Kombination, nur ruckweise vergrößert werden kann. Da sich nun die einzelnen Produzenten bezüglich ihrer Produktionsmenge nicht nur von der wirtschaftlichen Proportionalität ihres Betriebes be-

[1] Dasselbe meint auch Bücher, wenn er sagt, daß „die Vergrößerung der einzelnen Betriebe immer sprunghaft erfolgen muß“ (Bücher, „Das Gesetz der Massenproduktion“ in „Gesammelte Aufsätze: Die Entstehung der Volkswirtschaft“. Tübingen 1922. Seite 104/106).

züglich der Kostengestaltung leiten lassen, sondern auch von anderen wirtschaftlichen Gesichtspunkten, insbesondere der jeweiligen Preisgestaltung ihrer Produkte, so ergibt es sich, daß in einer in Entwicklung befindenden Wirtschaft zum geringen Teil unter wirtschaftlich optimaler Kombination der Produktionsfaktoren produziert wird, bezw. daß die einzelnen Betriebe meist unter mehr oder weniger großen Abweichungen von dieser Kombination produzieren. Mit dieser Tatsache ist infolge der mit ihr verbundenen verschiedenen Kostengestaltung eine der Hauptursachen für die Entstehung industrieller Differentialrente gegeben. Man spricht hier von einer Differentialrente, die infolge sogenannter Kosten-Quantelung zur Entstehung gelangt.

Weiterhin ergeben sich bei einer Änderung der Produktionsmenge Schwierigkeiten technischer Art und zwar dadurch, daß für die Veränderung der einzelnen Produktionsfaktoren eine verschieden große Zeit erforderlich ist. Ein Teil der Produktionsfaktoren ist innerhalb kürzester Zeit bezüglich der Größe veränderbar (z. B. die Zahl der Arbeiter, bezw. der Arbeitsstunden); ein Teil ist auf kurze Zeit unveränderbar, ihre Veränderung braucht eine bestimmt lange Zeitspanne (z. B. die Produktionsanlagen). Ergibt sich nun das Erfordernis, die Produktion veränderten technischen bezw. wirtschaftlichen Voraussetzungen anzupassen, so wird die Produktionsmenge verändert unter steigender Disproportionalität, d. h. unter abnehmendem Ertrag; steigende Disproportionalität infolge der Tatsache, daß nicht alle Produktionsfaktoren in gleichem Maße schnell zu verändern sind. Diese Disproportionalität ist jedoch nur von kurzer Dauer, sie dauert eben so lange, als es braucht, sämtliche Produktionselemente entsprechend zu verändern. Auch die durch diese jeweilig verschieden starke Disproportionalität bei den einzelnen Betrieben und die durch den abnehmenden Ertrag entstehenden Kosten-Verschiedenheiten führen zur Entstehung einer industriellen Differentialrente.

Nehmen wir einmal an, infolge der Veränderung einer wirtschaftlichen Voraussetzung, z. B. durch eine Kauftkraft-Verschiebung, sei eine plötzliche Nachfrage-Steigerung nach einem bestimmten Produkte eingetreten. Die Folge davon wird sein, daß der Produzent, angespornt durch die höheren Preise, die erzielt werden können, darnach streben wird, seine Produktion auszudehnen, d. h. zu vergrößern. Da jedoch bestimmte Produktionselemente (wie z. B. die Anlagen) auf kurze Zeit unvermehrbar sind, so wird der Unternehmer diesen Mangel durch zusätzliche Vermehrung der anderen, sofort vermehrbaren Produktionsfaktoren auszugleichen versuchen. Ein solcher leicht vermehrbarer Produk-

tionsfaktor ist in erster Linie die Arbeit. Er wird also Überstunden arbeiten lassen, weiterhin wird er, wenn die nötige Arbeiterzahl zur Verfügung steht, eventuell Nachtarbeit einschalten; er wird seine eigene Arbeitskraft zu steigern suchen u. s. f. All diese Abweichungen verursachen in zunehmendem Maß einen abnehmenden Ertrag, d. h. relativ steigende Kosten, die z. B. dadurch entstehen, daß die Maschinen und die Anlagen übermäßig abgenützt werden; sie können nicht mehr so gut in Ordnung gehalten werden; es entstehen steigende Kosten für Überstundenarbeit, schon pro Zeiteinheit, für die Leistungseinheit noch viel mehr, weil die Qualität der Leistungen und die Leistungsfähigkeit selbst sinkt, u. s. f. Der Produzent wird die Produktion mit abnehmendem Ertrag so lange steigern, bis allmählich die Kosten für die zuletzt produzierte Einheit Produkt so hoch sind, wie sie gerade noch durch den Preis ersetzt werden; es ist das Grenzprodukt. Für alle vorhergehenden Produkte hat der Produzent niedrigere Kosten aufzuwenden und realisiert bei ihnen eine entsprechende Differentialrente.

In ähnlicher Weise gestaltet es sich, wenn die Produktion an veränderte technische Voraussetzungen angepaßt werden soll. Wird z. B. durch eine technische Neuerung eine Senkung der Produktionskosten ermöglicht, so hat der Betrieb, der zuerst diese technische Neuerung anwendet, bei der Produktion einen Kostenvorteil anderen Betrieben gegenüber. Der begünstigte Betrieb wird jedoch über die für seine Produktionsanlagen, bezüglich der Kostengestaltung optimalen Produktenmenge hinaus, unter steigender Disproportionalität produzieren. Die Produktion wird solange unter abnehmendem Ertrag gesteigert werden, bis die Kosten für die letzte Produkteinheit den Preis, der für dieses Produkt erzielt werden kann, erreicht haben. Die Kosten-Differenzen, die zur Entstehung einer Differentialrente führen, sind gegeben. Ob die einzelnen Kosten mit den Kosten des Grenzbetriebes oder mit den Kosten für das Grenzprodukt verglichen werden, ist gleichgültig.

Die industrielle Differentialrente, wie sie aus den Ungleichmäßigkeiten der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung, verbunden mit der kurzfristigen Unvermehrbarkeit einzelner Produktionsfaktoren, entsteht, ist von kurzer Dauer; sie dauert so lange, bis die einzelnen Produktionsfaktoren den veränderten Verhältnissen angepaßt sind.

Diese Art der Darstellung der industriellen Differentialrente, die infolge der kurzfristigen Unvermehrbarkeit einzelner Produktionswerkzeuge entsteht, bereitet insofern einige Schwierigkeiten, als diese kurzfristige Rentenmöglichkeit sich in einer entsprechenden Wert- bezw. Preissteigerung dieser kurzfristig unvermehrbaren Produktionsmittel ausdrücken läßt, und sich dadurch das jeweilige wirtschaftliche Kombinationsoptimum der Produktions-

faktoren verändert. Den Schwierigkeiten, welche bei der Darstellung der Rente, die sich aus der kurzfristigen Unvermehrbarkeit produzierter Produktionsmittel ergibt, ist Marshall mit der Einführung des Begriffes der „Quasi-Rente" gerecht geworden.

Es liegt, wie schon eingangs erwähnt, im Wesen der industriellen Produktion, daß es hier keine naturnotwendig gegebene Unterschiedlichkeiten in der Günstigkeit der Produktionsbedingungen in dem Maße, wie wir es in der Landwirtschaft finden, gibt. In der Industrie ist, anders wie in der Landwirtschaft, keines der erforderlichen Produktionselemente nur in beschränktem Maße vorhanden. Ja selbst gute Produktionselemente sind vermehrbar in der Regel unter ähnlichen Bedingungen, unter denen die seitherigen erzeugt wurden. Die Unterschiedlichkeit, die sich infolge der Verschiedenheit der Lage, d. h. des Standorts des einzelnen industriellen Betriebs ergibt, und inwieweit sich diese Verschiedenheit in Bezug auf eine Renten- und Gewinn-Entstehung auswirkt, wird im nächsten Kapital behandelt werden.

Alle Produktionsvorteile, wie sie infolge der wirtschaftlichen Entwicklung zur Entstehung gelangen können, selbst die, welche sich durch die Verschiedenheit des Standorts ergeben, können eingeholt werden, d. h. sind ausgleichbar. Allerdings braucht dieser Ausgleich eine gewisse Zeitspanne, eine Zeitspanne, die notwendig ist zur Anpassung an die neuen Verhältnisse, im besonderen zur Vermehrung jener Produktionswerkzeuge, deren Herstellung eine relativ lange Zeit erfordert. Diese letztere Einschränkung ist von großer Wichtigkeit, denn innerhalb dieses Zeitraumes sind diese nur langfristig herstellbaren Produktionswerkzeuge unvermehrbar, sie können während dieser Zeit zu Trägern von Renten werden, genau so wie jenes von Natur aus unvermehrbare Produktionsinstrument in der Landwirtschaft, der Grund und Boden.

Diesen Einfluß und diese Bedeutung des Zeitfaktors in der industriellen Produktion hat als erster Marshall erkannt und hervorgehoben. Er bezeichnet die Rente, die sich aus der kurzfristigen Unvermehrbarkeit einzelner Produktionswerkzeuge ergibt, als Quasi-Rente.

Wenn auch dieser Teil des Marshall'schen Lehrgebäudes am meisten angegriffen wird, so ist doch die Erkenntnis der Wichtigkeit des Zeitfaktors für die Analyse wirtschaftlicher Geschehnisse einer der fruchtbarsten Gedanken, die der große Engländer hervorgebracht hat.

Am einfachsten ist es, sofort mit dem Zitat jenes Beispiels und jenen Worten zu beginnen, mit denen Marshall das Wesen der Quasi-Rente klarzulegen versucht. „Angenommen es sei infolge einer plötzlichen Modebewegung eine ungewöhnliche Nachfrage nach einer bestimmten Art von Textilfabrikaten hervorgerufen. Die zur Erzeugung dieses Fabrikats erforderlichen Spezialmaschi-

nen werden während dieser Zeit ein hohes Einkommen einbringen, das sich nach dem Preise, den man für dieses Produkt erhalten kann, richtet und aus dem Marktüberschuß des Gesamtpreises dieses Produkts über die direkten Auslagen (mit Einschluß der Abnutzung), die bei seiner Produktion zu tragen sind, besteht; dann wird das Reineinkommen aus den Maschinen (ihre Quasi-Renten) für die betreffende Zeit größer sein als der normale Gewinn aus der ursprünglichen Anlage. Wenn später die Bewegung abflaut und die Nachfrage geringer ist als erwartet, dann werden die Fabriken mit den unvollkommensten Hilfsmitteln und die schlechtesten Maschinen in anderen Fabriken außer Betrieb gesetzt werden und die Maschinen, welche in Betrieb zu lassen gerade noch lohnt, werden gerade noch die tatsächlichen Betriebskosten decken, aber keinen Überschuß ergeben. Der Überschuß der Preise aber, den man für die mit den besseren Instrumenten verfertigten Waren über ihre Abnutzung und auch die wirklichen Betriebskosten hinaus erhält, wird das Einkommen sein, welches diese Hilfsmittel während der kurzen Zeit der Depression erzielen. Diese Quasi-Rente oder das Reineinkommen aus den Maschinen wird in der ersten Periode größer, in der zweiten aber kleiner sein, als der normale Gewinn von der ursprünglichen Anlage."[1]

„Zwischen Grund und Boden und den von Menschenhand verfertigten Produktionsmitteln besteht sowohl Gleichheit als auch Ungleichheit. Ungleichheit, denn der Grund und Boden ist eine ein für allemal festgegebene Bestandsmenge, die verfertigten Produktionsinstrumente hingegen, ob nun Bodenverbesserungen oder Gebäude oder Maschinen usw., sind ein beständig fließender Strom, den man vermehren oder vermindern kann, je nach den Änderungen der wirksamen Nachfrage nach den Produkten, zu deren Hervorbringung sie mithelfen. So weit die Ungleichheit. Andererseits besteht Gleichheit in folgendem: Da manche dieser Produktionsinstrumente nicht rasch produziert werden können, so sind sie in Wirklichkeit für kurze Zeitstrecken eine festgegebene Bestandsmasse; für diese Perioden verhalten sich die ihnen verdankten Einkommen zum Wert der mittels ihrer hergestellten Produkte wie echte Renten."[2]

Wie diese Worte zeigen, ist Marshall der Ansicht, daß diese auf kurze Zeit unvermehrbaren Produktionswerkzeuge in dem Produktionsprozeß, kurzfristig gesehen, genau dieselbe Rolle spielen, wie jenes von Natur aus unvermehrbare Produktionswerkzeug in der Landwirtschaft, der Grund und Boden, und daß ihr voller Ertrag quasi als Rente anzusehen ist, ohne Rücksicht auf die durch

[1] Marshall: „Principles of Economics". 4. Aufl. Deutsche Übersetzung von Salz, Stuttgart 1905, Seite 415.

[2] Marshall a. a. O. Seite 417.

ihn eventuell zu ersetzenden Amortisations- und Zinsquoten für die Herstellungskosten dieser Produktionswerkzeuge.

Der Gedanke jedoch, daß die Erträge in gewisser Beziehung als Ersatz für die Amortisations- und Zinsquoten der Herstellungskosten dieser Produktionswerkzeuge anzusehen sind, bereitete auch Marshall einige Schwierigkeiten. Er spricht daher von „hohen" und „überdurchschnittlichen" Quasirenten, und auf der anderen Seite von niedriger Quasirente. An einer Stelle sucht sich Marshall damit zu helfen, daß er von einem Gewinnüberschuß über den normalen Produzenten-Gewinn[1] spricht. Diese Verwendung des Ausdruckes Gewinn-Überschuß trägt jedoch sehr zu einer Unklarheit in seiner Lehre bei, denn gleich nachher bezeichnet er den vollen Ertrag der Produktionswerkzeuge, d. h. die Quasirente in ihrer vollen Höhe als einen Gewinnüberschuß. Allerdings kann man vielleicht im Zweifel sein, ob es zweckmäßig ist, die Quasirente in ihrer vollen Höhe als Gewinnüberschuß zu bezeichnen oder nur insoweit, als sie höher ist, als es den Herstellungskosten des rententragenden Produktionswerkzeuges entsprechen würde. Es würde aber dem Ausdruck „Gewinn-Überschuß" zu viel zumuten heißen, wollte man den Ertrag eines produzierten Produktionsmittels, soweit er vom Standpunkte seiner Herstellungskosten notwendig ist, mit diesem Ausdruck bezeichnen.

Einige seiner Nachfolger waren mit dieser Lösung Marshalls nicht zufrieden, sie fanden es vorteilhafter, von einer negativen und von einer positiven Quasirente zu sprechen. So bezeichnet z. B. sein Schüler Flux als negative Quasirente die Differenz, um welche der Ertrag unter dem liegt, was notwendig ist, „um einen genügenden Strom neuer Arbeit in den Industriezweig hineinzuführen"[2]. Auch F. X. Weiß sagt: „je nachdem der Ertrag des Produktionsfaktors über oder unter der „normalen Höhe", d. i. jener, die dem Gleichgewichtszustand[3] entsprechen würde, steht, kann von positiver und negativer Quasirente gesprochen werden"[4]. Es mag sein, daß diese Auffassung über die Quasirente mitunter zweckmäßiger sein kann zur Analyse wirtschaftlicher Erscheinungen, doch ist, wie auch F. X. Weiß erwähnt, die Analogie zur Grundrente vollkommener, wenn man die Quasirente nicht von einem Normalpegel nach oben und unten, sondern sie wie Marshall vom

---

[1] Marshall a. a. O. Seite 417.

[2] Vergl. Opie, Redvers, sein Aufsatz „Die Quasi-Rente in Marshalls Lehrgebäude" im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 60, S. 265.

[3] Der Gleichgewichtszustand in einem Produktionszweig ist erreicht, wenn die Preise für die Produkte so hoch sind, daß der Ertrag der Produktionswerkzeuge genau den Herstellungskosten dieser Werkzeuge einschließlich des durch die wirtschaftliche Entwicklung erforderlichen Mehrertrags, der Zinsen, entspricht.

[4] Weiß, F. X., „Die Grundrente im System der Nutzwertlehre" in Wirtsch.-Theorie d. Geg. III, Seite 265.

Nullpunkt aus mißt, so daß unter ihr der gesamte Ertrag des Produktionsmittels verstanden wird, auch wenn er nicht zur Amortisation seiner Herstellungskosten ausreicht.

Die Auffassung Marshalls von der Quasirente ist eng verknüpft mit seiner Auffassung über die direkten (primären) und die Ergänzungs- (supplementären) Kosten, auch ihr liegt der Gedanke zu Grunde, daß wirtschaftliche Erscheinungen verschieden zu analysieren sind, je nachdem man kürzere oder längere Zeiträume den Betrachtungen zu Grunde legt. Die Marshall'sche Unterscheidung zwischen direkten und Ergänzungskosten ist schwer wiederzugeben. Unter den direkten Kosten versteht Marshall die Kosten für das Rohmaterial, welches zur Güterfabrikation verwendet wird, die außerordentliche Abnützung der Anlage, ferner die Löhne, aber nur insoweit, als sie täglich oder wöchentlich bezahlt werden, d. h. bei Betriebseinschränkungen wegfallen.[1] „Die Ergänzungskosten sind jene Kosten, die nötig sind, um den Betrieb in Gang zu halten." „Die Ergänzungskosten schließen hier die ständigen Belastungen ein, welche der dauernden Anlage zur Last zu schreiben sind, in die ein großer Teil des Gesellschaftskapitals gesteckt worden ist; ebenso gehören die Gehälter der höheren Angestellten hierher, denn diese Ausgaben können sich nicht den etwaigen Schwankungen der zu leistenden Arbeitsmenge anpassen."[2] Unter den direkten Kosten sind alle Ausgaben, die laufend gedeckt werden müssen, zu verstehen, Ergänzungskosten müssen im Laufe der Zeit gedeckt werden. Je nach Zweck und Standpunkt der jeweiligen Untersuchung oder Überlegung verschieben sich beide Kategorien gegeneinander.

Der Unterschied zwischen kurzfristiger und langfristiger Betrachtungsweise besteht nun darin: langfristig gesehen wird sich der Preis eines Gutes in der Hauptsache nach den Gesamtkosten[3], die bei der Produktion des betreffenden Gutes entstehen, richten. Kurzfristig gesehen jedoch wird, da die Produktionskapazität, d. h. die angebotene Menge während dieser Zeit kaum verändert werden kann, der Preis mehr von den Nachfragebewegungen abhängen. Seine unterste Grenze wird von der Höhe der direkten Kosten bestimmt, da bei einem weiteren Sinken des Preises der Produzent es vorziehen würde, seine Produktion einzustellen, und das Angebot würde ganz aufhören. Die direkten Kosten „sind die besonderen Kosten, die ein Fabrikant im Auge hat, wenn er berechnet, zu welch niedrigstem lohnenden Preis er noch einen Auftrag akzeptieren kann"[4]. Daraus ergibt sich auch, daß da, wo viel

[1] Marshall a. a. O. Seite 365.

[2] Marshall a. a. O. Seite 365. Vergl. auch Fußnote Seite 366.

[3] Unter diesen Gesamtkosten sind die direkten inkl. den Ergänzungskosten zu verstehen. Die Erträge der Produktionswerkzeuge sind also so hoch, wie sie den Herstellungskosten dieser Werkzeuge entsprechen.

[4] Marshall a. a. O. Seite 366.

feststehendes Kapital vorhanden ist, d. h. wo der Anteil der Ergänzungskosten entsprechend groß ist, die Preise weit unter das normale Niveau fallen können, ohne die direkten Kosten zu erreichen.[1]

M. E. kann diese Erscheinung am besten formuliert werden, wenn man sagt, die Produzenten suchen sich bei freier Konkurrenz mit der angebotenen Menge stets an die Nachfrage derart anzupassen, daß ein Preis zur Entstehung kommt, der gerade die Gesamtkosten einschließlich der Amortisations- und der der wirtschaftlichen Entwicklung entsprechenden Zinsquoten für die Herstellungskosten der Produktionswerkzeuge deckt, die zur Produktion des betreffenden Gutes aufgewendet werden mußten. Die Veränderung der angebotenen Menge braucht nun meist, je nach den einzelnen Verhältnissen, eine bestimmte Zeitdauer. Die Veränderung der Nachfrage hingegen erfolgt oft urplötzlich und unvorhergesehen, schon eine entsprechende Modebewegung mag genügen, um diese Veränderung auszulösen. So kommt es nun, daß durch diese plötzliche und in ihrer Stärke unvorhersehbaren Nachfrageveränderungen der wirkliche Preis einmal hierhin und einmal dorthin vom Normalpreis weggezogen wird. Die angebotene Menge sucht sich nun immer wieder der veränderten Nachfrage (die erst durch die entsprechende Preisbewegung zum Ausdruck kommt) in schwerfälliger Weise anzupassen.[2] Die Höhe des Angebots wird sich stets so zu gestalten suchen, daß der Preis, der aus dem Verhältnis zur Nachfrage entsteht, so hoch ist, daß er gerade noch die Gesamtproduktionskosten inkl. der normalen Kapitalverzinsung deckt. Der wirkliche Preis wird daher nach dem Normalpreis tendieren. Aus diesem Grunde sagt auch Marshall: „Als allgemeine Regel können wir aufstellen, daß man den Einfluß der Nachfrage auf den Wert umsomehr in Betracht ziehen muß, je kürzer die betrachtete Periode ist, je länger aber die Periode ist, von desto größerer Bedeutung wird der Einfluß der Produktionskosten auf den Preis sein".[3, 4]

---

[1] Marshall a. a. O. Seite 375.

[2] Die Mengenveränderung bewegt sich nun nicht etwa geradezu auf den Stand, welcher der veränderten Nachfrage entsprechen würde; sehr oft wird die Bewegung der Angebotsveränderung zu stark sein; in diesem Falle wird sich daher im zweiten Stadium eine rückläufige Bewegung zu der ursprünglichen durch die Nachfrageveränderung verursachten Angebotsveränderung bemerkbar machen.

[3] a. a. O. Seite 361.

[4] Anm.: Daß die Gesamtproduktionskosten, die für ein bestimmtes Gut aufgewendet werden müssen, keine feste Größe sind, sondern in ihrer Höhe auch veränderbar sind, braucht wohl nicht besonders hervorgehoben zu werden. Wenn z. B. infolge gesellschaftlichen oder technischen Fortschrittes die Gesamtkosten für das Produkt gesenkt werden können, so wird das Angebot derart zu vermehren getrachtet werden, daß der Preis sich den neuen Gesamtkosten des Produkts anpaßt, es hat sich das Niveau verändert. Es kann sich hier,

Clark und Schumpeter versuchen diese Erscheinung mit Hilfe der Begriffe Statik und der Dynamik zu erklären. „Die Normalwerte, um die die Preise schwanken, werden von statischen Kräften festgesetzt und die Schwankungen rühren von dynamischen her" (Clark).

Aus diesem Wirkungsverhältnis der direkten und der Ergänzungskosten, d. h. aus der Tatsache, daß auf kurze Zeit gesehen die Produktionskosten eines Produktes von sehr geringem Einfluß auf seinen Preis sind, da eben innerhalb entsprechend kurzer Zeit die angebotene Menge wenig verändert werden kann, ergibt sich die Notwendigkeit, jene Diskrepanzen zu erfassen, die infolge der Unveränderlichkeit der Menge der produzierten Produktionswerkzeuge zwischen dem normalen Preis, wie er von Seiten der Gesamtkosten bestimmt wird, und dem wirklichen Preis entstehen. Dieser Notwendigkeit ist Marshall mit der Einführung des Begriffes der Quasi-Rente in hervorragender Weise gerecht geworden.

Um diese Erscheinung möglichst klar erkennen zu lassen, sei sie von anderer Seite her einmal beleuchtet. Wie aus obigem hervorgeht, ist infolge der kurzfristigen Unvermehrbarkeit der Ertrag der Produktionsinstrumente nicht als ein gegebener Prozentsatz von seinen Herstellungskosten anzusehen, sondern er wird durch den Wert dessen bestimmt, was die Produktionswerkzeuge produzieren. „Ja es mögen manche dieser Instrumente schon unmodern sein und nur ein kleines Reineinkommen (oder Quasirente) einbringen. Aber ob groß oder klein, der Wert der Produktionsinstrumente wird gefunden durch Kapitalisierung ihres jetzigen und voraussichtlichen Ertrages. Rund herum zu gehen aber, wie es selbst hervorragende Nationalökonomen tun, und zu sagen, ihr Ertrag sei, aus ihrem Kapitalwert durch den laufenden Zinsfuß abgeleitet, heißt einen Zirkelschluß vornehmen, genau so, wie wenn man die Bodenrente aus dem Kapitalwert des Bodens mittels des laufenden Zinsfußes ableitet."[1]

Der Wert eines Produktionswerkzeuges ist also abhängig von dem Preis, der für sein Produkt erzielt werden kann; ist jener Preis hoch, so ist auch der Wert seines Produktionswerkzeuges hoch. Da nun die produzierten Produktionsmittel beliebig vermehrbar sind, werden sich infolge ihres hohen Wertes Personen bereit finden, derartige Produktionswerkzeuge herzustellen. Durch diese Vermehrung der Produktionswerkzeuge wächst naturgemäß das Angebot an den Produkten, die durch diese Produktionswerkzeuge hergestellt werden; der Preis der Produkte fällt infolge dieser Steigerung des Angebotes; dadurch vermindert sich der Wert

---

wie schon erwähnt wurde, das Angebot zu stark vergrößern, so daß sich in der zweiten Phase eine relative Überproduktion zeigt, die durch eine rückläufige Bewegung wieder ausgeglichen wird.

[1] Marshall a. a. O. Seite 420.

der Produktionswerkzeuge. Es wird nun so lange vorteilhaft sein, derartige Produktionswerkzeuge herzustellen, so lange ihr Wert so hoch oder höher ist als die Kosten, die für ihre Erzeugung aufgewendet werden müssen; mit anderen Worten: Die Herstellung dieser Produktionswerkzeuge wird so lange betrieben werden, bis ihr Wert den Aufwand an Kosten nicht mehr decken würde. Der Wert der beliebig vermehrbaren Produktionswerkzeuge wird daher immer nach ihren Erzeugungskosten tendieren.

Nehmen wir einmal an, wir befänden uns in einer ausgeglichenen Wirtschaft, nirgends würden überdurchschnittliche Erträge erzielt werden; es bestände also kein Raum für die sogen. positive oder wie Marshall sagt überdurchschnittliche Quasirente. Der Wert aller Produktionswerkzeuge entspräche den Kosten, die für ihre Herstellung aufgewendet werden mußten. Entstünde nun z. B. infolge einer plötzlichen Modebewegung eine ungewöhnliche Nachfrage nach einem bestimmten Artikel, so wird die Folge davon sein, daß nunmehr auch eine größere Nachfrage nach den Produktionswerkzeugen für diesen Artikel entsteht. Sind diese Produktionswerkzeuge in kürzester Zeit herstellbar bezw. vermehrbar, so wird der Wert dieser Produktionswerkzeuge kaum verändert werden, er bleibt identisch mit der Höhe der Kosten, die für ihre Herstellung aufgewendet werden müssen. Ist jedoch für die Herstellung solcher Produktionswerkzeuge eine längere Zeitspanne erforderlich, so sind sie innerhalb dieser Zeitspanne nur in beschränktem Maße vorhanden; ihr Ertrag kann innerhalb dieser Zeit höher sein, als er den Herstellungskosten dieser Produktionswerkzeuge entsprechen würde; kurz, die Voraussetzung für die Entstehung einer positiven Quasirente ist gegeben.

Ähnliche Vorgänge werden sich zeigen, wenn Produktionswerkzeuge erfunden werden, mit deren Hilfe verhältnismäßig höhere Erträge erzielt werden können, als mit den seither verwandten. Werden von diesen Produktionswerkzeugen einmal einige versuchshalber in den wirtschaftlichen Produktionsprozeß eingegliedert, so werden sie, da sie auf kurze Zeit unvermehrbar sind, infolge ihrer hohen Erträge einen Wert haben, der über ihren Herstellungskosten steht, d. h. sie werden auf kurze Zeit eine positive Quasirente abwerfen.

Die Erscheinungen, die wir im obigen behandelt haben, die unter dem Ausdruck „Element der Zeit" zusammengefaßt werden können, ergeben sich, wie Opie sagt, aus der Tatsache, daß nur die Götter in die Zukunft sehen können. Dies kommt auch in der Behauptung zum Ausdruck, daß der Begriff der Quasirente überflüssig wäre, wenn im Wirtschaftsleben die Wirklichkeit immer den Erwartungen entspräche.[1] Wenn eine Maschine in den Pro-

[1] Marshall a. a. O. S. 420.

duktionsprozeß eingestellt wird, so wird dies nur getan wegen des Ertrags, der erwartet wird. Würde man in die Zukunft sehen können, das heißt ließen sich die Erträge, die ein Produktionsinstrument in der Zukunft abwirft, in der Gegenwart schon genau bestimmen, so würden stets rechtzeitig so viele Produktionswerkzeuge zur Herstellung in Angriff genommen werden, daß stets eine solche Menge von ihnen vorhanden ist, daß ihr Ertrag nie wesentlich über dem Normalsatz, d. h. entsprechend ihren Herstellungskosten, hinausginge. Künftige Erträge können nur abgeschätzt werden; sie tragen einen mehr oder weniger großen Unsicherheitsfaktor in sich. Wird mit der Herstellung einer Maschine begonnen, so wird dies nur getan, weil man einen entsprechenden Ertrag von ihr erwartet. Trifft der Ertrag in seiner vollen Höhe ein, so ist es gut, es können unter Umständen beträchtliche Gewinne realisiert werden; bleibt er, vielleicht infolge besonderer wirtschaftlicher Verhältnisse, in der errechneten Höhe aus, so muß der sich aus der falschen Kalkulation ergebende Verlust hingenommen werden. Dieser Risikofaktor kommt nun darin zum Ausdruck: je unsicherer zukünftige Erträge sind, desto geringer werden sie in der Gegenwart gewertet. Jeder, der neue Produktionswege einschlägt, bezw. neue Produktionsinstrumente herzustellen beginnt, wiegt sich in der Hoffnung, daß die Erträge, wie er sie als günstig errechnet hat, in Wirklichkeit auch eintreffen mögen. Ist das Produktionswerkzeug einmal zur Produktion bereit, so wird die Produktion damit begonnen und fortgesetzt werden, ohne Rücksicht auf die Zufriedenheit oder die Enttäuschung ihrer Hersteller, d. h. dieser Unternehmer. Aufgabe des Unternehmers ist es nun, solche möglichen hohen Erträge zu entdecken und sie durch entsprechende Dispositionen nutzbar zu machen. Auf diese Weise werden immer wieder neue Produktionswege ausprobiert werden. Hat sich dieser neue Produktionsweg bewährt, so wird er bald von vielen, ja vielleicht von allen eingeschlagen werden, der Ertrag senkt sich wieder, die sogenannte positive Quasirente verschwindet wieder, sie ist ihrem Wesen nach von kurzer Dauer. Auf diese Weise ist, freie Konkurrenz vorausgesetzt, der menschlichen Gesellschaft die Gewähr geboten, daß stets die wirtschaftlichste Produktionsweise eingeschlagen wird. Die Differentialgewinne, d. h. die positiven Quasirenten sind notwendig, um die Unternehmen immer wieder von neuem anzuspornen.

Weiterhin ist zu erwähnen, daß die Quasirente, genau wie die Bodenrente, als Differentialrente anzusehen ist, wenn man berücksichtigt, daß die zur Verwendung gelangenden Produktionswerkzeuge verschieden produktiv sind und daß bei einer plötzlichen unvorhergesehenen Steigerung der Nachfrage auf kurze Zeit mitunter auch ungünstige alte unmoderne Produktionswerk-

zeuge in Betrieb genommen werden, die vorher keine Erträge mehr abwarfen, deren Inanspruchnahme infolge der nunmehrigen, vielleicht nur vorübergehenden Preissteigerung für diese Produkte, wirtschaftlich wieder möglich ist.[1] Als Differentialrente ist die Quasirente noch zu betrachten, wenn man von der Erwägung ausgeht, daß die Produktion mit einem Produktionswerkzeug so lange unter steigenden Kosten gesteigert wird, bis die Kosten für die letzte Produkteinheit gerade so hoch sind, wie der Preis, der für dieses Produkt erzielt wird. Die Kostenvorteile, um welche die vorhergehenden Produkteinheiten günstiger produziert werden, bilden zusammen den Ertrag, d. h. die Quasirente dieses Produktionswerkzeuges; sie ist das Ergebnis der Kostendifferenzen der ersten, gegenüber der zuletzt produzierten Produktenmenge, dem Grenzprodukt. Marshall sagt hierzu: „Der Preis eines Dinges und die davon produzierte Menge sind zusammen von den allgemeinen Nachfrage- und Angebotsverhältnissen bestimmt; der Preis deckt gerade die Produktionsspesen des Teils dieser Menge, der unter den ungünstigsten Bedingungen erzeugt wurde. Jeder andere Teil ergibt einen Gewinnüberschuß über die direkten Kosten, dieser Überschuß nun ist eine Folge, nicht ein Grund des Verkaufspreises. Denn der Preis ist von den Angebots- und Nachfrageverhältnissen beherrscht. Da nun der Überschuß keinen Einfluß auf die Nachfrage hat, so bestimmt er auch das Angebot nicht, denn der Gewinnüberschuß rührt nur von einem Teile des Produkts her, der auch bei einem niedrigeren Preise produziert würde."[2]

Sind einzelne Produktionswerkzeuge zur Herstellung verschiedener Produkte verwendbar, so sind die Gedanken, wie sie aus dem Gebiete der landwirtschaftlichen Rente her bekannt sind, und wie sie zuerst von Jevons entwickelt wurden, fast genau so auf die Quasirente anwendbar. Der Ertrag, den ein Produktionswerkzeug

---

[1] Angenommen, zum Bedrucken von Anschlag- und Flugblättern würde die Schnellpresse im Verhältnis zum aufgewendeten Kapital und Arbeit den größten Ertrag liefern. Es würde nun, vielleicht infolge einer Propaganda, eine plötzliche, ungewöhnlich starke Nachfrage nach solchen Anschlag- und Flugblättern vorhanden sein, und es würden nunmehr, nicht wie seither, nur Schnellpressen, sondern auch Rotationsmaschinen, Tiegelautomaten, ja vielleicht sogar Handpressen verwendet werden, (wobei wir einmal annehmen wollen, daß die Verwendung dieser Maschinen nicht unter Entziehung von ihren gewöhnlichen Verwendungen, sondern durch zusätzliche Inanspruchnahme erfolgt). Es wird nun infolge des, durch die augenblicklich gesteigerte Nachfrage erlangbaren höheren Preises, die Schnellpresse eine Quasirente abwerfen. Vielleicht wirft auch die Rotationsmaschine und der Tiegelautomat eine Quasirente ab. Bei diesen wird jedoch die Rente entsprechend niedriger sein, nämlich um das, was sie gegenüber der Schnellpresse in Bezug auf die Wahlblätter weniger produktiv sind. Der Preis der Wahlblätter wird durch die Produktivität der gerade noch zur Verwendung gelangenden, relativ den höchsten Aufwand an Kapital und Arbeit erfordernde Maschine, bestimmt. Sinkt die Nachfrage, so werden zuerst die ungünstigsten Produktionswerkzeuge ausgeschaltet.

[2] Marshall a. a. O. Seite 418.

bei einer Verwendungsart abwirft, ist notwendigerweise das Minimum, das es abwerfen muß, wenn dieses Produktionswerkzeug für eine andere Verwendungsart entzogen wird.[1] „Wenn Maschinen in mehr als einem Fabrikationszweig Verwendung finden, dann werden natürlich die Grenzkosten in jedem Geschäftszweig davon berührt, in welchem Umfang die Maschinen zur Werkleistung in anderen Zweigen herangezogen werden. Diese Nachfrage nach Maschinen von außen her wird in den Erträgen, die sie anderswo erhalten könnten, in Erscheinung treten. Dies ist der rechte Sinn der einleuchtenden Behauptung, daß die Erträge, die von den Maschinen bei einer Verwendungsart erzielt werden können, in den Kosten, der mittels ihrer in anderer Verwendungsart hergestellten Dinge, erscheinen. Hier ist wieder die Quasirente der Grundrente parallel."[2]

Um am Schlusse dieses Kapitels etwaigen Unklarheiten zu begegnen, die sich vielleicht aus einer verschiedenartigen Auffassung der Begriffe Produktionswerkzeug, Produktionsinstrument, ergeben könnten, sei hier noch kurz einiges erwähnt. Als Produktionswerkzeug in weitestem Sinne kann man Boden, Kapital und Arbeit bezeichnen. Wenn jedoch im vorhergehenden von Produktionswerkzeugen und Produktionsinstrumenten die Rede war, so waren unter diesem Ausdruck fast stets jene Produktivgüter, insbesondere Maschinen gemeint, die im allgemeinen mit dem Ausdruck Kapital zusammengefaßt werden. Ein Hammer, eine Werkzange, eine Drehbank, ein Webstuhl, ein Kraftwerk sind Produktionswerkzeuge. Ein als Ganzes zu betrachtendes Produktionswerkzeug kann sich aus mehreren Produktionswerkzeugen zusammensetzen. Betrachten wir z. B. ein laufendes Band, dies kann man auf der einen Seite mit allen dazugehörigen Maschinen als eine Einheit ansehen, auf der anderen Seite kann jede einzelne Maschine, jeder einzelne Schraubenschlüssel als ein Produktionswerkzeug für sich angesehen werden. Ich glaube aber, daß diese Tatsachen keine besonderen Schwierigkeiten bereiten werden. Der Ertrag, der sich ergibt, ist zunächst den größten Einheiten zuzuschreiben, von diesen verteilt er sich dann auf die einzelnen untergeordneten Produktionswerkzeuge; es kann dabei sein, daß nun noch ein besonderer Ertrag übrig bleibt für die günstige Zusammenstellung der einzelnen Produktionswerkzeuge.

In gewisser Beziehung kann auch ein ganzer Betrieb als ein einheitliches Produktionswerkzeug aufgefaßt werden.[3] Die einzelnen Produktionswerkzeuge, aus denen sich das Produktionswerkzeug Betrieb zusammensetzt, können in so großer Zahl vor-

[1] Jevons, „Die Theorie der politischen Ökonomie. A. a. O. S. LXIII.
[2] Marshall a. a. O. S. 421/22.
[3] Am deutlichsten kommt dies zum Ausdruck z. B. bei einem Stickstoffwerk oder bei einem Kraftwerk.

handen sein, daß keines dieser untergeordneten Produktionswerkzeuge einen übermäßigen Ertrag abwirft. Jedoch zusammen, in ihrer Einheit, in ihrer besonders günstigen Zusammenstellung und in ihrem günstigen Aufeinanderwirken, wirken sie sich besonders vorteilhaft, d. h. kostensparend aus. Kurz, die Produktionseinheit Betrieb mit ihren Anlagen kann infolge besonders vorteilhafter Organisation, infolge besonders günstiger Anordnung der einzelnen Produktionswerkzeuge in dieser Eigenschaft derart beschränkt vorhanden sein, und derartige Vorteile anderen Betrieben gegenüber haben, daß dadurch eine besondere Rente, die auch als Quasirente zu bezeichnen ist, zur Entstehung gelangt. Auf diese Produktionseinheit Betrieb sind die Gedanken über die Quasirente auf dieselbe Weise anwendbar, wie sie im vorhergehenden ausgeführt wurden. Wir haben es hier auch mit dem Problem der optimalen Betriebsgröße zu tun, welches im obigen bereits behandelt wurde.

V. Kapitel.

Die industrielle Lage-Rente.

Wenn hier die industrielle Lage-Rente eine gesonderte Behandlung erfährt, so geschieht es infolge der Tatsache, daß die Lage-Rente gegenüber den übrigen Rentenerscheinungen eine Besonderheit bildet. Während diese ihre Entstehung der Verschiedenartigkeit der Produktionsweise verdanken, verdankt die Lagerente ihr Vorhandensein der Verschiedenartigkeit des Produktionsortes.

Eine eingehende Untersuchung über die Lage-Rente besteht eigentlich nur für die Landwirtschaft. Und zwar ist es hier in erster Linie die Untersuchung, die Johann Heinrich von Thünen in seinem hervorragenden Werk „Der isolierte Staat" durchgeführt hat. Diesem Werk läßt sich jedoch wenig für unsere Zwecke entnehmen, da es nur die landwirtschaftliche Produktion mit ihren spezifischen Eigenheiten behandelt.

Um hier eine exakte Darstellung der industriellen Lage-Rente durchführen zu können, ist es zweckmäßig, an die bereits vorhandenen Untersuchungen über den Standort der Industrien anzuknüpfen. Als die wichtigste und bedeutendste Untersuchung auf diesem Gebiet ist das Werk Alfred Webers[1] anzusehen; weiterhin ist die Abhandlung Predöhls im Weltwirtschaftlichen Archiv[2] bedeutsam. Außerdem sind noch die Darstellungen von Schäffle[3], Roscher[4], Sombart[5], Engländer[6], Diehl[7] und auch Marshall[8] zu

---

[1] Alfred Weber: „Über den Standort der Industrien, Reine Theorie des Standorts". 2. Aufl. Tübingen 1922.

[2] Andreas Predöhl, „Das Standortsproblem in der Wirtschaftstheorie" in „Weltwirtschaftliches Archiv". Bd. 21. Heft 2. April 1925, Seite 294 ff.

[3] A. Schäffle, „Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft". 3. Aufl. Tübingen 1873.

[4] W. Roscher, „Studien über die Naturgesetze, welche den zweckmäßigen Standort der Industriezweige bestimmen". „Ansichten der Volkswirtschaft aus dem gesellschaftlichen Standpunkt". 3. verbesserte Auflage. Leipzig und Heidelberg 1871. 2. Band, Seite 1—100.

[5] Werner Sombart, „Der moderne Kapitalismus". 3. Auflage. München und Leipzig 1919. 2. Band, Seite 800 ff., 901, 903 ff.

[6] Engländer, Oskar: „Theorie der Volkswirtschaft", erster Teil „Preisbildung und Preisaufbau. Wien 1929. S. 114 f.

[7] Karl Diehl, „Theoretische Nationalökonomie", 2. Band, „Die Lehre von der Produktion". Jena 1924. Seite 120 ff.

[8] Alfred Marshall, „Principles of economics". Deutsche Übersetzung der 4. Auflage von Ephraim und Salz, Stuttgart und Berlin, IV. Buch, X. Kapitel, Seite 290 ff.

nennen. Diese letzteren haben sich jedoch in der Hauptsache mit einer Sammlung und Aneinanderstellung von Einzeltatsachen und deren Beschreibung begnügt; sie sind daher als Grundlage für unsere Zwecke ungeeignet. Weber und Predöhl hingegen suchen rein theoretisch an die Untersuchung des Standortproblems heranzugehen. Ihre Untersuchungen bilden einen Beitrag zur reinen Wirtschaftstheorie. Während Weber von der technischen Seite aus den wirtschaftlich günstigsten, mit seinen Worten den optimalen Standort zu bestimmen sucht, geht Predöhl gleich von der wirtschaftlichen Seite an das Problem heran; er sieht in dem Standortsproblem nichts anderes, als einen Spezialteil der allgemeinen wirtschaftlichen Produktionsproblematik; die Frage nach dem Produktionsort ist nach ihm genau so zu behandeln, wie die Frage nach der Produktionsweise, und zwar mit Hilfe des Substitutionsprinzips. Die Ausführungen Webers und Predöhls dienen unseren kommenden Ausführungen über die industrielle Lage-Rente als Grundlage.

Um es gleich vorweg zu nehmen, sei hier kurz erwähnt, daß hier keine industrielle Grundrente, ähnlich der landwirtschaftlichen, die in Form von Pacht oder kapitalisiert als Bodenpreis in Erscheinung tritt, erklärt werden soll. Die industrielle Lage-Rente, von der hier gesprochen wird, findet nicht, wie es Thünen für die landwirtschaftliche Produktion gezeigt hat, ihren Ausdruck in einem entsprechenden Bodenpreis. Infolge der Tatsache, daß für die industrielle Produktion relativ sehr wenig Boden gebraucht wird und infolgedessen im Verhältnis zum industriellen Bedarf grundsätzlich im Überflusse vorhanden ist, kann sich der Grundeigentümer einer eventuell möglichen industriellen Lage-Rente nicht bemächtigen. Der Preis für industriellen Boden richtet sich meist in vielen Fällen nach dem, was er bei landwirtschaftlicher Bebauung abwerfen würde. Landwirtschaftlicher Boden kann für die industrielle Produktion als frei betrachtet werden, denn verteilt man den Pachtpreis, bezw. die Verzinsung des Preises, der für die Überlassung des Bodens bezahlt werden muß, auf die einzelnen industriellen Produkte, so wird er derart klein werden, daß er praktisch verschwindet.[1] Verschiedenheiten in der landwirtschaftlichen Ertragsmöglichkeit verschiedener Böden, die zur industriellen Produktion verwendet werden, sind viel zu klein, als daß sie auf die sich aus dem wirtschaftlichen Zusammenhang ergebende Günstigkeit dieser industriellen Standorte Einfluß hätten. Anders sind die Bodenpreise, die sich bei der industriellen Agglomeration zeigen, zu beurteilen. Sie sind meist so hoch, daß sie von bedeutendem Einfluß bei der Bestimmung der wirtschaftlichen Günstigkeit der Standorte sind. Die

[1] Vergl. hierzu das Beispiel, das Alfred Weber in seiner Reinen Theorie des Standorts auf Seite 30/31 gibt.

Bodenpreise müssen hier den Agglomerationskostenvorteilen gegenüber gestellt werden. Sie schaffen den Gegendruck. Nur die Differenz zwischen beiden zeigt den endgültigen Vor- oder Nachteil der Agglomeration. Da der jeweilige Bodenpreis für alle Produktionsarten gleich hoch ist, werden in erster Linie jene Produktionszweige agglomeriert werden, bei denen die wirtschaftlichen Agglomerationsvorteile am höchsten sind. Bei der industriellen Agglomeration ist also der Bodeneigentümer in der Lage, einen Teil der Agglomerationsvorteile durch den entsprechenden Bodenpreis[1] für sich zu beanspruchen. Predöhl bringt zum Ausdruck, daß dieser Preis für die Bodenbenutzung wie jeder andere Preis zu erklären ist[2]. Alfred Weber weist darauf hin, daß diese Bodenpreise vom Standpunkte der einzelnen Produktionszweige als Kostenfaktor anzusehen sind. Auch hier werden sie, einer größeren Klarheit halber, als Kostenfaktor angesehen werden.

Die industrielle Lage-Rente ist nach den Begriffen der Rente der Kostenvorteil, den ein industrieller Betrieb einem andern gegenüber auf Grund seiner günstigeren Lage, d. h. seines günstigeren Standortes hat.[3] Alfred Weber untersucht in seinem Werk sämtliche Kostenfaktoren, die bei der Herstellung eines Gutes mitwirken, der Reihe nach, inwieweit sie durch die Verschiedenheit der Lage, d. h. des Standortes der Produktionsstätte beeinflußt werden. Er kommt dabei zu dem Ergebnis, daß der Standort der Produktion allgemein lediglich für die beiden Kostenfaktoren Transportkosten (für die Rohstoffe und die produzierten Güter) und Arbeitskosten von Bedeutung sind. Diese beiden Faktoren werden aus diesem Grunde als Standortsfaktoren bezeichnet. Eine Besonderheit bildet hier außerdem, wie schon erwähnt, die Erscheinung der industriellen Agglomeration.

Zunächst sucht nun Weber festzustellen, nach welchen Grundsätzen der, bezüglich der Kostengestaltung günstigste Standort einer industriellen Produktionsstätte sich festlegt, wenn keine anderen Faktoren als die Transportkosten darauf einwirken. Er geht davon aus, daß die Transportkosten allein von dem Gewicht und der Entfernung abhängig sind; dies ist eine Anlehnung an die Tarifgestaltung des weitaus vorherrschenden Transportappa-

[1] Die Agglomerationsbodenpreise werden mitunter mit dem Ausdruck industrielle Lagerente bezeichnet. Diese Auffassung scheint mir jedoch unzweckmäßig; man kann hier allenfalls von einer industriellen Grundrente reden. Es ist meines Erachtens zweckmäßiger, diesen Ausdruck für die hier im Folgenden behandelte Gewinn-Erscheinung vorzubehalten.

[2] Predöhl, a. a. O. Seite 306.

[3] Wobei gemäß den obigen Ausführungen zu berücksichtigen ist, daß der Preis für den Boden, der sich nach dem Ertrag richtet, welcher sich bei andern Produktionszweigen dort auf Grund der günstigen Lage zeigen würde, vom Standpunkt dieses Produktionszweiges als Kostenfaktor anzusehen ist. (Ähnliche Gedanken entwickelte auch Jevons in „Die Theorie der politischen Ökonomie". 4. Auflage. Dtsch. Jena 1924.)

rates, der Eisenbahn, die als generelle Grundlage den Tonnenkilometersatz hat. Alle Unebenheiten, auch die Möglichkeit der Benutzung anderer Transportapparate, sowie des Eisenbahntarifes selbst, drückt er durch jene zwei Faktoren Gewicht und Entfernung aus, indem entweder ideelle Zuschläge oder ideelle Abzüge von diesen gemacht werden. Diese beiden Faktoren müssen jedoch, um die Transportkosten in ihrer wirklichen Höhe zu erhalten, mit dem Tarif multipliziert werden. Da dieser Tarif aber jeweils gleich ist, kann er zunächst weggelassen werden. Der optimale Standort ist der tonnenkilometrische Minimalplatz.

Die Materialien, die zur Produktion verwendet werden, kann man einteilen in solche, die überall vorkommen, die „Ubiquitäten" und solche, die nur an bestimmten Stellen oder in bestimmten Gebieten sich zeigen, den lokalen Materialien. Nach der Art des Eingehens in die Produktion, wird unterschieden zwischen „Reinmaterialien", die mit ihrem vollen Gewicht in das Produkt eingehen und „Gewichtsverlustmaterialien", die nur zu einem Teil oder überhaupt nicht gewichtsmäßig in dem Produkt in Erscheinung treten. Auch jede Ubiquität kann natürlich eines von beiden sein, aber da dieses verschiedene Verhalten bei ihnen für den Standort unbedeutend ist, gelten die Ausdrücke „Reinmaterial" und „Gewichtsverlustmaterial" der Einfachheit halber nur für lokale Materialien. Alle Gewichte, die zum bezw. vom Standort transportiert werden müssen (sämtliche lokale Materialien plus Produkt) werden zusammen als Standortsgewicht bezeichnet. Das Verhältnis: Gewicht der lokalisierten Materialien zu Produktgewicht ist der „Materialindex". Die Festlegung der optimalen Stelle, also des tonnenkilometrischen Minimalplatzes, läßt sich nun folgendermaßen erklären: Jedes Materiallager, sowie Konsumplatz wirkt seinerseits mit seinem Anteil am Standortsgewicht von seinem Platze aus auf den Standort ein. An der Stelle, wo sich alle diese Kräfte ausgleichen, ist die optimale Stelle, der tonnenkilometrische Minimalplatz. Man kann dies mathematisch, mit Hilfe des Kräfteparallelogramms konstruieren. Weber, bezw. sein Mitarbeiter Pick, hat es außerdem noch physikalisch, mit Hilfe des Varignonschen Gestells erklärt. Er kommt dabei zu dem Ergebnis, daß die optimale Stelle an einem Konsum-, bezw. Material-Platz liegt, wenn dessen Anteil am gesamten Standortsgewicht gleich der Hälfte oder größer ist. Die optimale Stelle macht also in diesem Falle alle eventuellen Wanderungen des betreffenden Platzes mit. Hat nun keiner der Plätze die Hälfte oder mehr Anteil am Standortsgewicht, so legt sich der tonnenkilometrische Minimalplatz irgendwo innerhalb der durch die Material- und Konsumplätze gebildeten Standortsfigur fest, nach dem Gesetz des Kräfteausgleichs bezw. des Kräfteparallelogramms.

Weiterhin sind für die Bestimmung der Günstigkeit der Stand-

orte die Höhe der Arbeitskosten relevant; auch sie sind an den verschiedenen Plätzen von verschiedener Höhe. Ein günstiger Arbeitsplatz wird seine Attraktionskraft bei der Standortsbestimmung geltend machen, wenn die Arbeits-Kostenvorteile an seinem Platze gegenüber dem Transportkosten-Minimalplatz höher sind, als die Transportkosten-Nachteile, die durch die Abweichung nach dem günstigen Arbeitsplatz entstehen. Weber versucht dies mit Hilfe von Isodapanen, das sind Linien, die sich ringartig um den Transportkosten-Minimalplatz lagern und die Orte mit gleichen Transportkosten-Nachteilen, gegenüber dem Minimalplatz, verbinden, darzustellen. An dem Ort nun, an dem die Arbeitskosten-Vorteile am höchsten über die dortigen Transportkosten-Nachteile hinausragen, wird der günstigste Standort, bezüglich Arbeits- und Transport-Kosten, bestimmt. In derselben Weise wirken sich die sonstigen möglichen, örtlich bedingten Kostenvorteile, seien sie durch besonders günstige klimatische Verhältnisse, natürliche oder politische Bedingungen verursacht bei der Bestimmung des wirtschaftlich günstigsten Standortes aus; weiterhin auch in ähnlicher Weise die Vorteile, die durch Agglomeration und Konzentration entstehen. All diese Dinge sind ja durch die Untersuchung und Erklärungen Alfred Webers hinreichend bekannt.

Infolge der gesellschaftlichen, technischen und wirtschaftlichen Entwicklung ergeben sich nun dauernd Veränderungen der wirtschaftlichen Voraussetzungen. Diese Veränderungen wirken sich naturgemäß jeweils in entsprechender Weise bei der Bestimmung der Günstigkeit der Standorte aus. Jede Veränderung der Transportkosten, jede Veränderung der Bevölkerungsverteilung, jede Veränderung der technischen Produktionsmöglichkeiten, oder auch jede Änderung der Zollpolitik, bedingt eine Verschiebung in der Günstigkeit der einzelnen Standorte; es kann sich sogar eine Verschiebung, bezw. eine Verlagerung des Ortes, an dem zu produzieren als die wirtschaftlich günstigste Möglichkeit anzusehen ist, vollziehen.

Die gesellschaftliche Entwicklung der letzten Zeit, darunter verstehen wir zunehmende Bevölkerungsdichte und Fortschreiten der technischen Beherrschung der Natur, wirkt sich z. B. dahingehend aus:

1. Durch die zunehmende Bevölkerungsdichte reichen die ursprünglichen Materiallager, sowie die vorhandenen Ubiquitäten nicht mehr aus zur Deckung des Bedarfes, d. h. es müssen entferntere Materiallager und Ubiquitäten durch lokale Materialien ersetzt werden. Die optimale Stelle hat also die Tendenz vom Konsumplatz weg bezw. weiter weg zu rücken.

2. Durch die fortschreitende technische Beherrschung der Natur werden organische Rohstoffe immer mehr durch anorganische ersetzt; dadurch werden Ubiquitäten, die größtenteils aus organi-

schen Stoffen bestehen (z. B. Holz oder sonstige pflanzliche oder tierische Produkte), durch lokale Materialien (z. B. Metalle oder Mineralien) ersetzt, desweiteren wird es vorteilhaft, Materialien zu bearbeiten, bezw. zu verwenden, die nur wenig von dem enthalten, was man eigentlich braucht. Kurz gesagt: es werden Reinmaterialien durch Gewichtsverlustmaterialien ersetzt, weiterhin steigt der Gewichtsverlust bei den zu verwendenden Materialien. Der Materialindex hat also die Tendenz zu steigen; die Attraktionskraft der Materiallager wächst.

Beide Erscheinungen, Zunahme der Bevölkerungsdichte und das Fortschreiten der gesellschaftlichen Entwicklung, wirken in derselben Richtung, nämlich allmähliche Verschiebung der optimalen Stelle von den Konsumplätzen zu den Materialplätzen. Die enorme Senkung der Transportkostensätze, d. h. der Transport-Tarife, als Erscheinung technischer und wirtschaftlicher Entwicklung wiederum schwächt die Attraktionskraft des tonnenkilometrischen Minimalplatzes und läßt dadurch die Arbeitsorientierung an Bedeutung gewinnen.

Selbst wenn man von der Annahme ausgeht, daß eine neue Produktionsstätte stets an dem jeweils günstigsten Standort errichtet wird, entstehen durch die Tatsache, daß sich die Unternehmer, schon infolge der Schwerbeweglichkeit des konstanten Kapitals, sich nicht sofort den jeweils neuen, sich verändernden Verhältnissen anpassen können, Verschiedenheiten in der Günstigkeit der bestehenden Standorte, und damit als deren Ausdruck, industrielle Lage-Renten.

Der durch die Veränderung benachteiligte Betrieb produziert nunmehr so lange am alten Ort weiter, bis die Nachteile, die er erleidet, die Kosten einer Verlegung der Produktionsstätte übersteigen. In der Zwischenzeit produziert der begünstigte Betrieb ihm gegenüber mit einem Kostenvorteil, der sich in einer entsprechenden Rente der Lage realisiert. Ist die durch den Standort bedingte Kostendifferenz entsprechend groß, so ist der durch die Veränderung benachteiligte Produzent, wenn er sich wirtschaftlich erhalten will, gezwungen, seine Produktionsstätte nach dem günstigeren Ort hin zu verlegen. Fehlt ihm jedoch hierzu die wirtschaftliche Kraft oder die notwendige Anpassungsfähigkeit, so wird die Produktion bald von anderen Produzenten an der optimalen Stelle übernommen werden. Der Preis paßt sich der günstigeren Kostengestaltung an, es wird keine Lage-Rente mehr realisiert.

Um diese Dinge an einem einfachen Beispiel klar zu machen, wollen wir annehmen, es bestünden zwei ganz gleiche Betriebe, davon hätte der eine seinen Standort an einem Kohlenlager, weil er hier die Transportkosten für die Kohlen, die er zum Antrieb seiner Maschinen braucht, erspart; der andere hingegen befände

sich an einem Arbeitsplatz, wo er billigere Arbeitskräfte bekommen kann als der erstere, er muß aber Transportkosten für seine Kohlen bezahlen. Beide haben einen Standortsvorteil. Der eine hat niedrigere Transportkosten, der andere hat niedrigere Arbeitskosten; aber diese Vorteile, nehmen wir an, gleichen sich aus. Es hat also keiner einen endgültigen Kostenvorteil, und keiner kann eine Lage-Rente realisieren. Beide Standorte sind gleich günstig. Angenommen durch die Erfindung der Elektrizität ist es nun wirtschaftlich vorteilhafter geworden, die Maschinen mit Elektrizität anstatt mit Kohlen anzutreiben. Nun hat der Betrieb am Kohlenplatz keinen Transportkostenvorteil mehr, der andere aber behält seinen Arbeitskostenvorteil und hat somit einen endgültigen Kostenvorteil, der durch seine günstigere Lage dem anderen gegenüber bedingt ist. Er realisiert eine Lage-Rente.

Infolge der durch die wirtschaftliche Entwicklung entstandenen Verschiebungen in der Günstigkeit der Standorte ist eine Lage-Rente entstanden. Sie besteht so lange, bis der andere Produzent den Standort an den günstigeren Platz verlegt hat, bezw. bis die Produktion am günstigeren Platze in entsprechender Weise gesteigert ist.

Zur Ergänzung sei hier noch auf die Auswirkung der Kostendifferenzen, die durch den verschiedenen Grad der Agglomeration bedingt sind, hingewiesen. Diese Kostendifferenzen wirken sich auf die Entstehung einer Lage-Rente in genau derselben Weise wie die übrigen, durch den Standort der Produktion bedingten Kostendifferenzen aus, so daß an der obigen Darstellung der industriellen Lage-Rente nichts geändert wird.

Bis jetzt wurden nur Standortsfaktoren, bezw. Kostenvorteile behandelt, die eintraten, wenn der Standort der Produktion sich an einer bestimmten geographischen Stelle befand. Nun gibt es aber auch Kostenvorteile, die durch Zusammenziehung oder Verteilung der Produktion, Agglomeration oder Deglomeration entstehen, sie sind an und für sich geographisch unabhängig. Die Agglomeration schafft Kostenvorteile dadurch, daß sich durch die Zusammenziehung der Produktion einzelne Kosten ihrer Höhe nach, auf die Produkteinheit bezogen, senken. Die Deglomeration ist im Grunde genommen lediglich eine Gegenwirkung zur Agglomeration (Steigerung der Grundrente), sie ist daher in Wirklichkeit kein selbständiger Standortsfaktor und braucht hier nicht besonders betrachtet werden. Die Agglomerations- und Deglomerationsfaktoren wirken wechselseitig aufeinander ein. Als Agglomerationskostenvorteil wollen wir der Einfachheit halber lediglich den Saldo bezeichnen, der sich aus den Kostenvorteilen der Agglomeration und der Deglomeration zu Gunsten der Agglomeration ergibt.

Agglomerationsfaktor ist nach Weber „ein Vorteil, also eine

Verbilligung der Produktion oder des Absatzes, der sich daraus ergibt, daß die Produktion in einer bestimmten Masse, an einem bestimmten Platz vorgenommen wird"[1]. Weber versucht in seinem Werk mathematisch festzulegen, wann und wie weit der Standort durch die Agglomerationsfaktoren abgelenkt wird. Es gilt auch hier wieder der Grundsatz, daß die optimale Stelle dann agglomerativ beeinflußt wird, wenn die Agglomerationsvorteile die Kostennachteile, die durch die Abweichung entstehen, übersteigen. Weber hat die mathematische Lösung wieder mit Hilfe von Isodapanen durchgeführt. Er hat der Einfachheit halber nur die kritische Isodapane festgehalten, das ist die Isodapane, welche die Höhe der Kostennachteile anzeigt, entsprechend der Höhe der Agglomerationskostenvorteile. Die kritische Isodapane für die geringere Agglomeration liegt näher um die ursprünglich optimale Stelle, als die für die höhere Agglomeration. Treffen sich nun die kritischen Isodapanen gleichen Agglomerationsgrades so vieler optimaler Stellen, als nötig sind, diesen Grad der Agglomeration zu erreichen, so wird agglomeriert, d. h. die optimalen Stellen vereinigen sich an dem Ort, der von den verschiedenen Isodapanen eingeschlossen wird.

Die Zweckmäßigkeit zu agglomerieren ist also abhängig von dem Kostenvorteil, der durch die Agglomeration entsteht, und von dem Transportkostennachteil, der durch die Verschiebung der Produktionsstätte vom Transportkostenminimalplatz zum Agglomerationsplatz stattfindet.

Der Kostenvorteil, der durch die Agglomeration entsteht, läßt sich generell nicht festlegen, da dieser in den verschiedenen Industrien jeweils von so vielen Faktoren abhängig ist, daß sich rein deduktiv überhaupt nichts sagen läßt. Aber darauf kommt es ja auch gar nicht an, für uns ist nur wichtig zu erfahren, ob und nach welcher Richtung sich diese Agglomerierbarkeit durch die gesellschaftliche Entwicklung verändert. Wir können feststellen, daß durch den Ausbau der Arbeitsorganisation und der Technik, wie es besonders während des letzten Jahrhunderts geschah, die Wirtschaftsentwicklung nach der agglomerativen Seite hinwies.

Die Transportkostennachteile, die diesen Agglomerationsvorteilen gegenüberstehen, sind bestimmt durch die Entfernung der einzelnen optimalen Stellen, die durch die Agglomeration vereinigt werden sollen, d. h. mit anderen Worten, ist abhängig von der Bevölkerungsdichte und den Transportkostensätzen. Bei den sinkenden Transportkostensätzen und der steigenden Bevölkerungsdichte als Entwicklungsrichtungen der modernen Zeit, muß also die Agglomeration immer mehr begünstigt werden.[2]

---

[1] Weber, Alfred, „Über den Standort der Industrie, Reine Theorie des Standortes. Tübingen 1922. S. 123.

[2] Der Ort, an dem diese Agglomeration stattfindet, wird bei der transport-

Hier ist wichtig, zu erkennen, daß im Zusammenhang mit der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung auch bezüglich der Agglomeration Änderungen und Verschiebungen in der Günstigkeit der Produktionsbedingungen entstehen, die auf kurze Zeit in schon erwähnter Weise eine industrielle Rente der Lage in Erscheinung treten lassen.

Um es kurz zusammenzufassen. Die industrielle Lage-Rente ist der Ausdruck der Spannungen, die durch die wirtschaftliche und technische Entwicklung, verbunden mit der Schwerbeweglichkeit der Produktionsstätte, zur Entstehung gelangen; durch ihr Erscheinen werden zugleich die Kräfte wachgerufen, die danach drängen, die Produktion stets an dem wirtschaftlich günstigsten der möglichen Plätze durchzuführen. Die industrielle Lage-Rente ist ihrem Wesen nach von beschränkter Dauer; sie hat, nachdem sie einmal geschaffen ist, die Tendenz zum Verschwinden; sie dauert so lange, bis die Produktion sich den neuen Verhältnissen angepaßt hat.

---

orientierten Industrie stets in der Nähe des tonnenkilometrischen Minimalplatzes sein. Die arbeitsorientierte Industrie trifft sich sowieso an dem Arbeitsplatz und wird deshalb dort agglomerieren. Die Agglomeration bedeutet hier also eine Verstärkung der Attraktionskraft des Arbeitsplatzes. Soweit die Industrie infolge der Zusammensetzung des Standortsgewichtes in die unmittelbare Nähe bestimmter Materiallager gezogen wird, wird die Agglomeration an jenen Materialplätzen erfolgen. Die reine Agglomeration, die nur auf Grund von Agglomerationsvorteilen erfolgt, wird daher diesen Material- und Arbeitsplatz-Agglomerationen gegenüber von geringerer Wichtigkeit sein.

Schlußwort

Die wirtschaftliche Funktion der industriellen Differential-Rente.

Die Differential-Rente gelangt dadurch zur Entstehung, daß dasselbe Produkt von verschiedenen Produzenten mit verschieden hohen Kosten hergestellt wird. Sie wird von jenem Produzenten realisiert, welcher dem anderen gegenüber mit niedrigeren Kosten, d. h. mit einem Kostenvorteil produziert. Infolge dieser Tatsache ist es das Bestreben eines jeden Produzenten, sich auf irgend eine Weise einen Kostenvorteil dem anderen Produzenten gegenüber zu verschaffen, er trachtet stets nach der wirtschaftlichsten Verwendung der vorhandenen Produktivkräfte und sucht neue Produktionswege zu ersinnen, die ihm eine günstigere Gestaltung seiner Kosten ermöglichen, um so, wenn auch nur auf kurze Zeit, einen Kostenvorsprung seinen Konkurrenten gegenüber zu gewinnen. Auf diese Weise ist die industrielle Differentialrente als der Ansporn zur ökonomischen Leistungssteigerung zu betrachten. Die Rente ist, so sagen schon Mangoldt und Schäffle, der Lohn für Fortschritt und Wirtschaftlichkeit, sie sei eine Prämie, die ihrerseits wieder als steter Anreiz zu neuen Verbesserungen wirkt, als eine „länger oder kürzer dauernde Ökonomie zu Gunsten der ganzen Gesellschaft". Während der Mensch seinen eigenen Vorteil zu verfolgen wähne, arbeite er an dem großen Bau der bürgerlichen Gesellschaft als ein Werkzeug einer höheren Macht. Wenn hierin vielleicht auch nur eine erste oberflächliche Verteidigungsrede für das Renteneinkommen zu erblicken ist, so wird in diesen Worten doch schon auf die wirkliche wirtschaftliche Funktion der Rentenerscheinung hingewiesen. In neuerer Zeit ist auch Adolf Weber der Ansicht, daß es Sache des Unternehmers sei, sich um die Differentialrente, die durch die erste Einführung besserer Produktionsinstrumente und Arbeitsmethoden zur Entstehung gelangen kann, zu bemühen. „Durch Aufspürung von Rentenmöglichkeiten kann er seinen Unternehmergewinn über Unternehmerlohn und Risikoprämie hinaus oft gewaltig steigern. Aber das so erreichte Mehr an Gewinn wird früher oder später durch die Kon-

kurrenz beseitigt. Umsomehr wird dadurch der Unternehmer angespornt, sich immer von neuem als „Bahnbrecher" zu betätigen."[1]

Die industrielle Differentialrente ist nur von beschränkter Dauer. Jeder neue Weg, der von einem Produzenten zum Zwecke einer Kostenersparung eingeschlagen wurde, wird bald von allen anderen Produzenten begangen werden; angespornt durch die Gewinnmöglichkeiten in diesem Produktionszweig wird die Produktion bald derart gesteigert sein, daß sich die Produktionsmenge, bezw. der Preis für diese Produkte der neuen Kostengestaltung angepaßt hat. Die Möglichkeit besonderer Gewinne in diesem Produktionszweig ist wieder verschwunden. Mit diesem ist zugleich auf die zweite Funktion der industriellen Differentialrente hingewiesen. Die industrielle Differentialrente entsteht nur durch die wirtschaftliche Entwicklung, sie ist der Ausdruck von Veränderungen wirtschaftlicher Voraussetzungen; durch ihr Entstehen erst werden die Kräfte wachgerufen, die die Produktion in Art, Menge, Weise und Standort den neuen Verhältnissen anpassen. Ob die Veränderung in einer Nachfrageverschiebung oder einer Änderung der Produktionsvoraussetzungen (neue technische Möglichkeiten oder Veränderungen von Kostenpreisen), oder in einer Veränderung standortlicher Voraussetzungen besteht, stets wird in der freien Marktwirtschaft durch die an entsprechender Stelle entstehende Differentialrente die Anpassung aller übrigen Faktoren an diese Veränderung herbeigeführt werden. Hat sie diese ihre Funktion erfüllt, so verschwindet sie wieder. Um es anders zu formulieren: die industrielle Differentialrente entsteht infolge von Ungleichmäßigkeiten in der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung, ihr Entstehen führt jedoch gleichzeitig zu einer Nivellierung dieser Ungleichmäßigkeiten.

Wie die Anpassungsbewegungen, von denen hier gesprochen wurde, sich im einzelnen vollziehen, wurde schon im vorhergehenden Kapitel gezeigt. Dort wurde auch schon darauf hingewiesen, daß diese Anpassungen nicht direkt, sondern unter Oszillationsbewegungen erfolgen.

Wie aus diesen Ausführungen hervorgeht, ist es die Aufgabe des Unternehmers, solche Rentenmöglichkeiten aufzusuchen und auszunutzen. Wenn diese Renten-Einkommen jeweils auch nur von kurzer Dauer sind, so kann ein Unternehmer, wenn er die entsprechende Befähigung besitzt und wenn er die wirtschaftlichen Verhältnisse aufmerksam verfolgt, fast stets solche Renten-Quellen finden und damit sein Einkommen um ein Beträchtliches erhöhen. Es gibt Auffassungen, nach denen in diesen jeweils kurzfristigen industriellen Renten der eigentliche spezifische Unternehmergewinn zu erblicken ist.[2]

[1] Ad. Weber, „Allgemeine Volkswirtschaftslehre". München 1828, S. 291.
[2] So z. B. Amonn, einer der bedeutendsten Forscher auf diesem Gebiet.

Mit diesem Hinweis auf die wirtschaftliche Funktion dürfte zugleich die Grundlage für die Beurteilung der industriellen Differentialrente als „arbeitsloses“ Einkommen gegeben sein. Ist man sich über die Bedeutung und über die Funktion der industriellen Differentialrente im klaren, so wird man sich hüten, dem Individuum den Ansporn zu höherer Leistung und zur Wirtschaftlichkeit in einer zu starken Beschneidung der ökonomischen Folgen, die sich an seine Leistungen knüpfen, zu nehmen.

Literatur-Verzeichnis.

Aarum, Th., sein Beitrag „Norwegen" in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart", Bd. I, 1927.

Aftalion, Alb., „Les trois notions de la productivité et les revenus" in „Revue d'économie politique", Tome XXV, Paris 1911.

Amonn, Alfred, „Der Unternehmer-Gewinn" in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart", Bd. III, 1928.

„Aristoteles' Politik", übersetzt von Kirchmann. Philosophische Bibliothek, 84. Band.

Barone, Enrico, „Principi di Economia Politica", Rom 1908, ins Deutsche übersetzt von Hans Staehle, Bonn 1927.

Black, „Das Gesetz des abnehmenden Boden-Ertrages bis John Stuart Mill" in den Annalen des Deutschen Reiches für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, München 1904, Nr. 1, S. 144 ff.

Bosenick, A., „Der Steinkohlenbergbau in Preußen und das Gesetz des abnehmenden Ertrages" in „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Heft 19, 1906.

Bücher, Karl, „Das Gesetz der Massen-Produktion" in „Die Entstehung der Volkswirtschaft", Tübingen 1922.

Cannan, „A history of the theories of production and distribution in English political economy". London 1894.

Cassel, Gust., „Theoretische Sozialökonomie". Leipzig 1927.

Clark, J. B., „The distribution of wealth". New-York 1924.

Diehl, Karl, „Theoretische National-Ökonomie", II. Band, „Die Lehre von der Produktion", Jena 1924.

Diehl, Karl, „Theoretische National-Ökonomie", III Band, „Die Lehre von der Zirkulation", Jena 1927.

Ditgen, Alf., „Das Problem der fixen Kosten in der National-Ökonomie" in Zeitschrift für Handelsw. Forschung. Jahrg. 22, Heft VIII, 1928.

Engländer, Oskar, „Theorie der Volkswirtschaft". Erster Teil: Preisbildung und Preisaufbau. Wien 1929.

Eßlen, „Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages im landwirtschaftlichen Betriebe" im „Archiv für Sozialw. u. Sozialp.", 1910.

Eßlen, „Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages seit Justus von Liebig", München 1905.

Fetter, F. A., sein Beitrag „Amerika" in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart", Band I, 1927.

Gruntzel, Jos., „Die wirtschaftliche Konzentration", Wien 1928.

Halm, Gg., „Die Konkurrenz. Untersuchungen über die Ordnungsprinzipien und die Entwicklungstendenzen der kapitalistischen Verkehrswirtschaft". München 1929.

Halm, Gg., „Schumpeters Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung" in „Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik", 3 F. 72, 1.

Heimann, Ed., „Über Konkurrenz, Monopol und sozialistische Wirtschaft" (zu Halm: Die Konkurrenz) in „Arbeit", 32, 4. (Okt. 29.)

Heller, W., „Theoretische Volkswirtschaftslehre". Leipzig 1927.

Jaffé, Edgar, „Der treibende Faktor in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung" in der Festschrift für L. Brentano zum 70. Geburtstag. München 1916.

Jevons, W. St., „Die Theorie der politischen Ökonomie", IV. Auflage, ins Deutsche übertragen von Otto Weinberger. Jena 1924.

Landauer, sein Artikel „Vorzugsrente" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

Liefmann, Rob., „Kartelle und Trusts". 5. Auflage, Stuttgart 1922.

Liefmann, Rob., „Konkurrenz- und Monopol-Theorie" im „Archiv für Sozialwirtschaft und Sozialpolitik", Band 41.

Malthus, Rob., „Grundsätze der politischen Ökonomie", deutsche Übersetzung von Waentig. Buch II.

Mangoldt, v., „Grundriß der Volkswirtschaftslehre", III. Aufl., Wien 1871.

Marshall, A., „Principles of Economics". Deutsche Übersetzung der 4. Aufl. von Ephraim und Salz. Stuttgart 1905.

Marx, Karl, „Das Kapital", Band I: „Der Produktionsprozeß des Kapitals". Stuttgart 1914.

Marx, Karl, „Das Kapital", Buch III, 2. Teil, 2. Aufl. Hamburg 1904.

Mayer, Hans, sein Artikel „Monopol-Preis" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, IV a.

Mayer, Hans, sein Artikel „Produktion" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

Mayer, Hans, „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart". Band I, Wien 1927; Band III, Wien 1928.

Menger, C., „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre". II. Auflage, Wien und Leipzig 1923.

Mill, J. St., „Principles of political economy". Deutsche Übersetzung von Wilhelm Gehring. 2 Bände, Jena 1921 und 1924.

Mises, L., „Kritik des Interventionismus". Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsideologie der Gegenwart. Jena 1929.

Morgenstern, Oskar, „Wirtschaftsprognose. Eine Untersuchung ihrer Voraussetzungen und Möglichkeiten". Wien 1928.

Opie, Redvers, „Die Quasi-Rente in Marshalls Lehrgebäude". In „Archiv für Sozialwirtschaft und Sozialpolitik", 60, 2. (Okt. 1928.)

Oppenheimer, F., „Theorie der reinen und politischen Ökonomie". Berlin 1919.

Otte, Gerh., „Das Differentialeinkommen im Lichte der neueren Forschung". Berlin: Ebering 1930.

Petzold, A., Beiträge zur Geschichte der Monopoltheorie. Diss. Tüb. 1922.

Phillipovich, „Grundriß der politischen Ökonomie". 19. Aufl., Tüb. 1926.

Pigou, A. C., „Memorial of Alfred Marshall". Herausgegeben von A. C. Pigou, London 1925.

Predöhl, A., „Das Standortsproblem in der Wirtschaftstheorie" in „Weltwirtschaftleches Archiv". Band 21, Heft 2, April 1925, S. 294.

Ricardo, Dav., „Principles of political economy and taxations". Deutsche Übersetzung von Heinr. Waentig, III. Aufl., Jena 1922.

Robertson, M. A., „Produktion" in „Wirtschaftswissenschaftliche Leitfäden", Bd. III. Deutsch herausgeg. von Dr. Melchion Palyi. Berlin 1924.

Roscher, W., „Studien über die Naturgesetze, welche den zweckmäßigen Standort der Industriezweige bestimmen". „Ansicht der Volkswirtschaft aus dem gesellschaftlichen Standpunkt". 3. Aufl. Leipzig 1871.

Salz, Arthur, „Der Begriff der ‚Elastizität' in der theoretischen National-Ökonomie" im Archiv für Sozialwirtschaft und Sozialpolitik, 57. Band.

Salz, Arthur, „Memorials of Alfred Marshall" im Archiv für Sozialwirtschaft und Sozialpolitik, Band 57.

Schäffle, „Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft". 3. Auflage. Tübingen 1873.

Schäffle, „Die nationalökonomische Theorie der ausschließenden Absatzverhältnisse". Tübingen 1867.

Schmoller, G. v., „Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre". 2 Bde. München und Leipzig.

Schüller, R., „Die Verschiedenheit der Prodiktionskosten". 1. Abschnitt in Schutzzoll und Freihandel. Wien und Leipzig 1905.

Schumpeter, J., sein Beitrag „Deutschland" in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart". Band I, 1927.

Schumpeter, J., „Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre". In „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung u. Volksw.". N. F., 31. Jg., 1./2. H., 1907.

Schumpeter, J., „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung". Leipzig 1912.

Smith, Adam, „Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes". Deutsche Übersetzung von Grünfeld. Jena 1920.

Sombart, W., „Der moderne Kapitalismus".

Spiethoff, Vorbemerkungen zu einer Theorie der Überpoduktion. In Schmollers Jahrbuch, 26. Jahrg., 1902.

Straßburg, B., „Untersuchungen über das Wesen und die Natur der Differential- und der Monopolrente". (An Hand der Theorien von Karl Diehl und Franz Oppenheimer.) Grünberg i. H. 1927 Phil. Diss. Gießen 1927.

Thünen, H. v., „Der isolierte Staat". Jena 1910.

Vogelstein, „Das Ertragsgesetz der Industrie" in „Archiv für Sozialwirtschaft und Sozialpolitik". 34. Band, 3. Heft, 1912.

Vogelstein, „Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und Monopol-Bildung" im G D S. VI. Abteilung: Industrie, Bergwesen, Bauwesen. II. Auflage. Tübingen 1923.

Wagner, Adolf, „Marshalls Principles of economics". Quart-Journ. of Econ. vol. V, 3. H., 1891.

Wagner, Adolf, „Theoretische Sozial-Ökonomik". Erste Abtlg. Leipzig 1907.

Weber, Adolf, „Die städtische Grundrende" in Hans Mayer: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart. Band III.

Weber, Adolf, „Allgemeine Volkswirtschaftslehre". München u. Leipzig 1928.

Weber, Adolf, „Das Ende des Kapitalismus?" München 1929.

Weber, Alfred, „Über den Standort der Industrien. Reine Theorie des Standorts". Tübingen 1909.

Weddigen, Walter, „Theorie des Ertrages". Jena 1927.

Weinberger, O., sein Artikel „Grundrente" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

Weiß, F. X., „Die Grundrente im System der Nutzwertlehre" in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart". Band III. Wien 1928.

Weiß, F. X., sein Artikel „Monopol" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

Wolfers, Arnold, „Überproduktion, fixe Kosten und Kartellierung" in der Auffassung der neuesten deutschen wirtschaftswissenschaftlichen Literatur, im „Archiv für Sozialwirtschaft und Sozialpolitik", Band 60.

Zwiedineck-Südenhorst, „Allgemeine Volkswirtschaftslehre". Berlin 1932. S. 126 f.

Lebenslauf.

Am 7. Oktober 1908 wurde ich in Zürich als Sohn der Eheleute Eugen Beker und Elisabeth geb. Raizner geboren. Nach der Reife für die Obersekunda, die ich an der Oberrealschule Heilbronn erlangte, war ich vom 1. Mai 1924 bis 31. Oktober 1927 in der kaufmännischen Praxis tätig. Hierauf begann ich mein Studium an der Handelshochschule Mannheim, wo ich im Oktober 1929 die kaufmännische Fachprüfung, im Mai 1930 an dem dortigen Realgymnasium die Ergänzungsprüfung und im Februar 1931 wiederum an der Handelshochschule Mannheim die kaufmännische Diplom-Prüfung ablegte. Dort wurde ich auch auf Grund vorliegender Arbeit zu der am 29. Juli 1932 stattgefundenen mündlichen Doktorprüfung zugelassen.

Dipl.-Kfm. Max Beker.